神奈川県

神奈川県中小企業海外展開事例集

平成25年3月

神奈川県

目次

＊海外展開している又は計画がある県内中小企業の動向調査の概要 …… P.1
＊先進的取り組み事例の類型化 …… P.3

事例紹介

Ⅰ. 独力進出タイプ

＊玉川製作所 …… P.5
＊ファナフランス …… P.7
＊エイエムティ …… P.9
＊エイブル山内 …… P.11
＊キャセイ・トライテック …… P.13
＊五光発條 …… P.15
＊昭和真空 …… P.17
＊センサーテクノロジー …… P.19
＊第一カーボン …… P.21
＊ディムコ …… P.23
＊東京貿易テクノシステム …… P.25
＊由紀精密 …… P.27

Ⅱ. パートナー協業タイプ

＊ジョブ …… P.29
＊東邦電子 …… P.33
＊青山プラスチック塗装 …… P.35
＊イナバグループ …… P.37
＊角丸金属 …… P.39
＊近代化学 …… P.41
＊コイズミツール …… P.43
＊昭和精工 …… P.45
＊セイコースプリング …… P.47
＊ダイヤ工芸 …… P.49
＊秦野精密 …… P.51
＊明伸工業 …… P.55
＊佳雅 …… P.57
＊レヂテックス …… P.59

Ⅲ. 豊富な海外進出経験タイプ

＊岩井の胡麻油 …… P.61
＊オーパック …… P.63
＊川崎自動車工業 …… P.65
＊齋藤最上工業 …… P.67
＊大川原化工機 …… P.69
＊ガステック …… P.71
＊相模ゴム工業 …… P.73
＊パレス化学 …… P.75

Ⅳ. 製品やサービスの独自性が高いタイプ

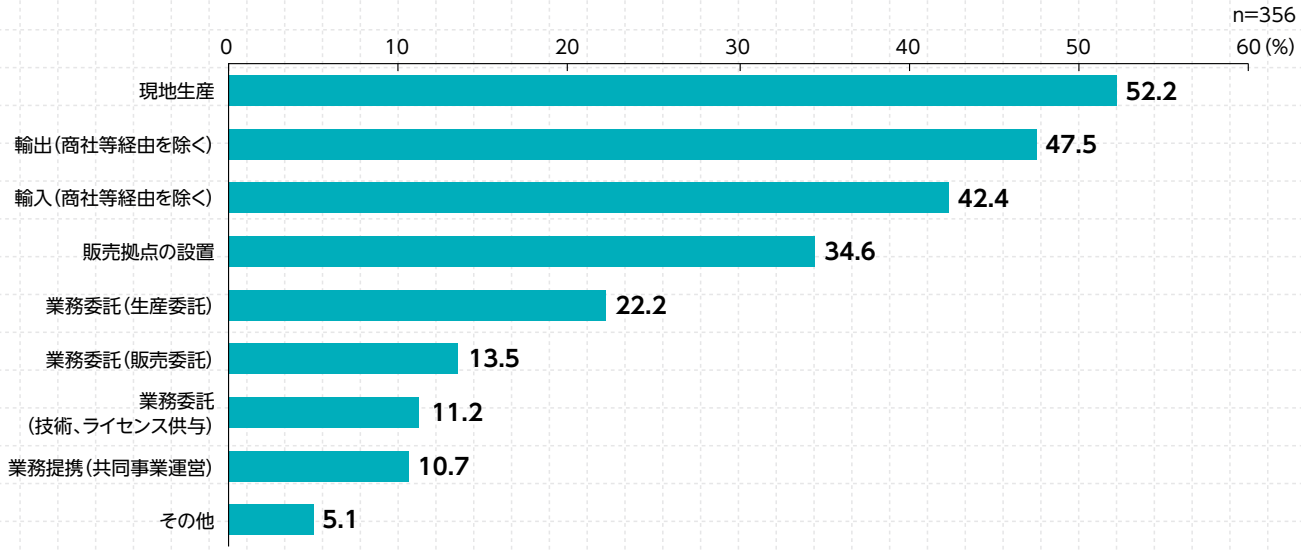
＊ヘラクレスガラス技研 …… P.77
＊マイルストン …… P.79
＊メビオール …… P.81
＊アムコン …… P.83
＊共立 …… P.87
＊ロイヤルブルーティージャパン …… P.91

海外展開している又は計画がある県内中小企業の動向調査

855社アンケート

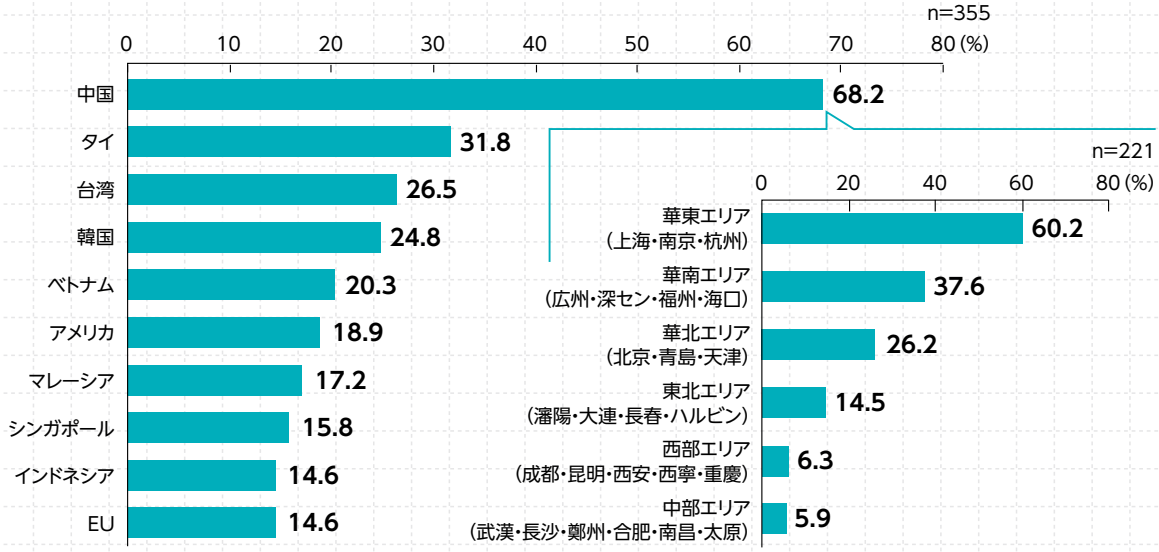
▶海外展開している(した)進出形態

「現地生産」と回答した企業が50%を超えている。



▶海外展開している(した)国・地域(上位10社)

約70%の企業が「中国」と回答しており、
さらにその約60%の企業が「華東エリア(上海・南京・杭州)」と回答している。

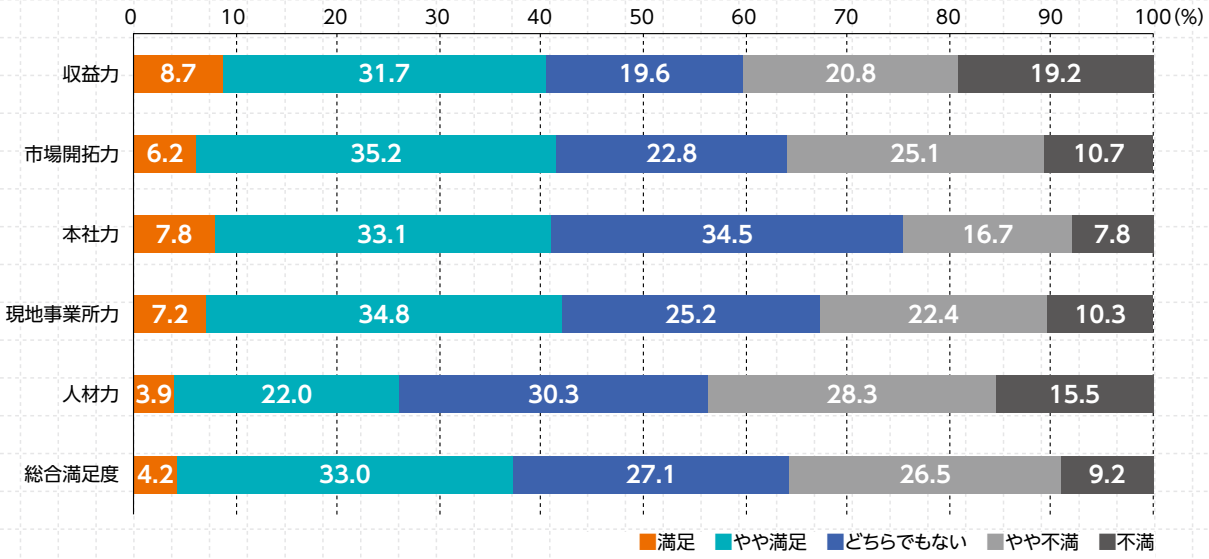


県内中小企業の海外展開はどこまで進展しているのだろうか?
中国を始めとする新興国市場が拡大する一方、日本国内の市場規模は頭打ちになる等、
国内外の市場の変化は目まぐるしく、海外へ進出を試みる県内中小企業が増えつつある。
本調査では、どのような企業が海外進出しているのか? どのような課題を抱えているのか? など、
すでに海外へ展開している、もしくは計画がある県内中小企業855社を対象にアンケートを実施し、
434社から回答を得た。

※調査対象:海外展開している又は計画がある県内中小企業855社(有効回答434社、回答率50.8%)
※調査方法:郵送によるアンケート調査
※調査期間:平成24年11月19日(月)～平成25年1月31日(木)

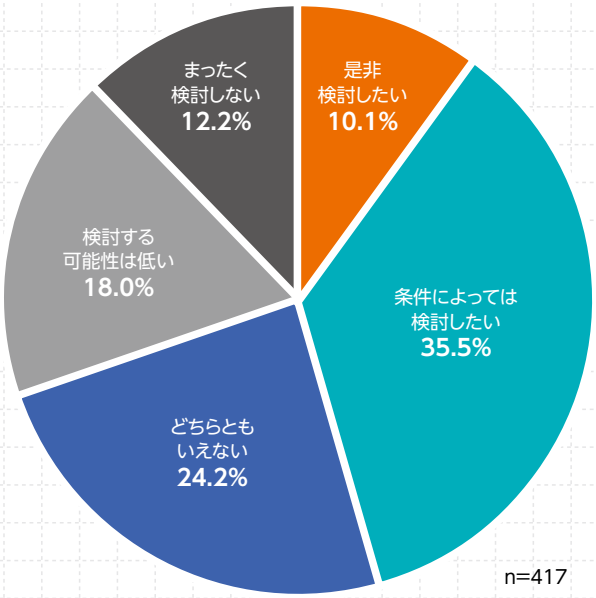
▶海外進出の自己評価

「収益力」「市場開拓力」「本社力」「現地事業所力」及び**「総合満足度」**では、
"満足"もしくは**"やや満足"**と回答した企業が**約40%**を占める一方で、**「人材力」**では**20%台**に留まった。



▶グローバル人材の採用ニーズ

県内中小企業の海外展開を担うグローバル人材(語学力・コミュニケーション力・専門性を兼ね備えた、世界を舞台に活躍できる人材)について、**半数近く**の企業が**「是非検討したい」「条件によっては検討したい」**と回答した。

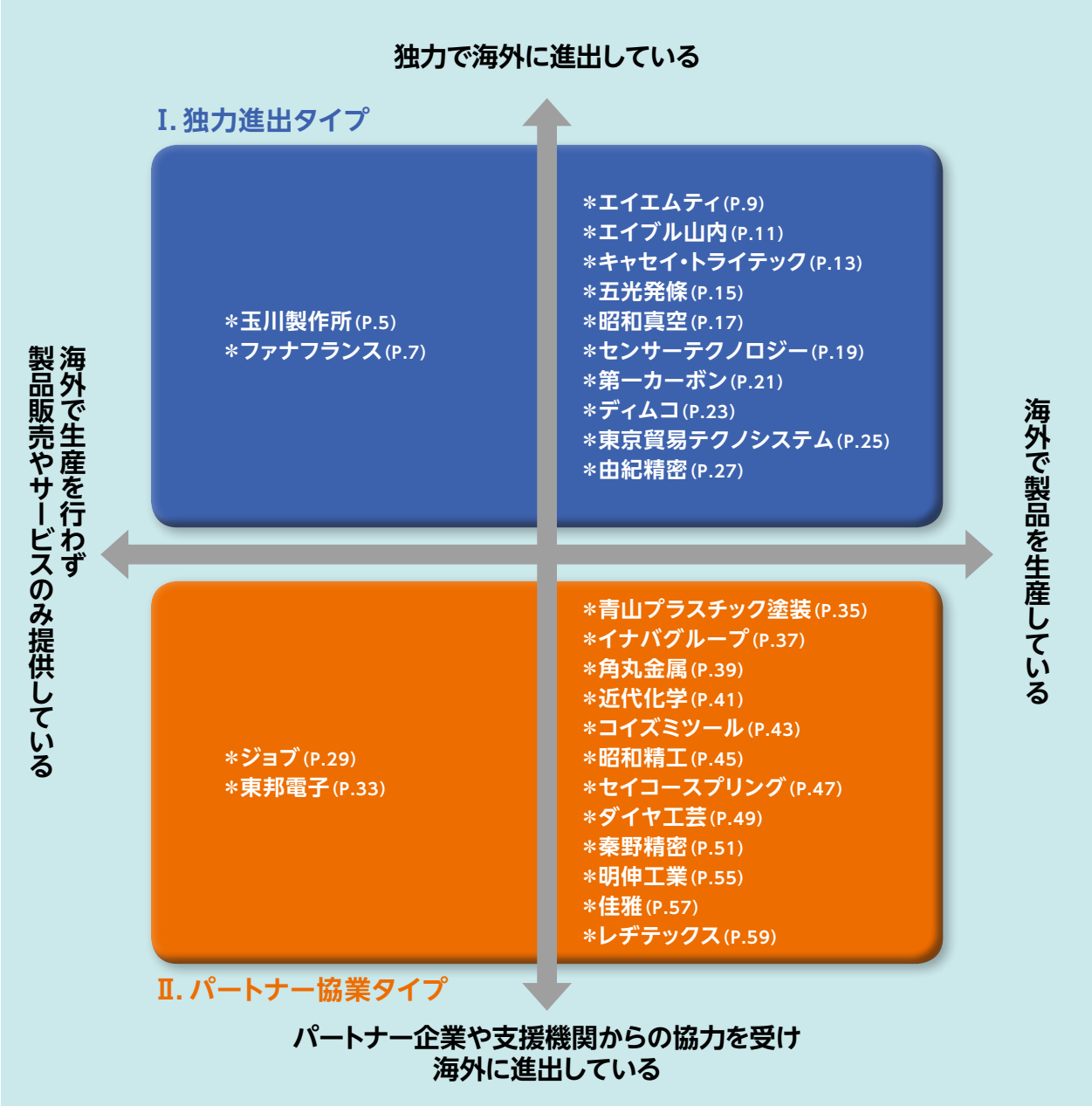


n=417

先進的取り組み事例の類型化

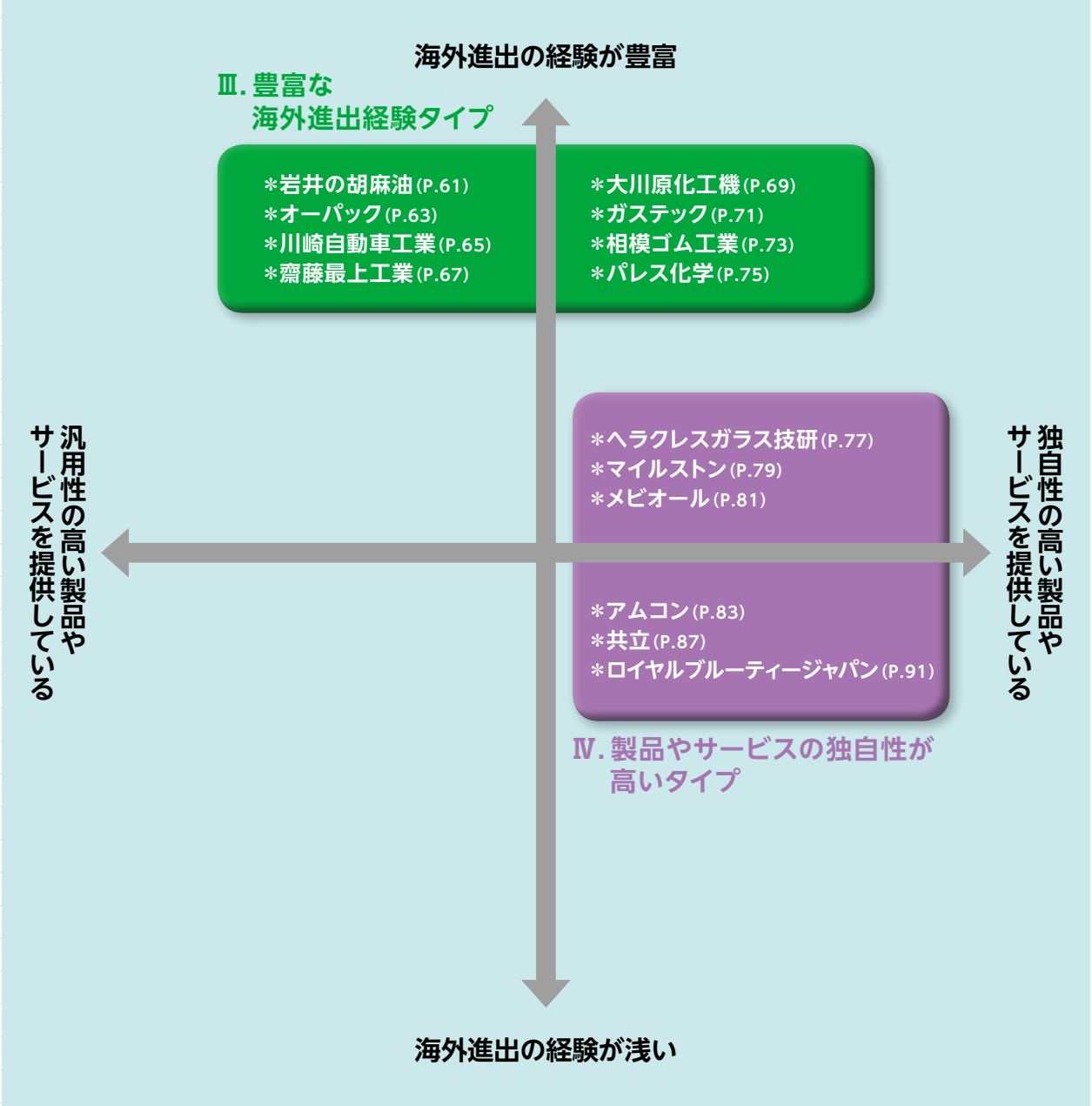
「海外展開している又は計画がある県内中小企業の動向調査」に回答企業の中から、
積極的に海外展開を進めている40社へヒアリング取材を行った。
海外進出の形態、経験、製品・サービスの特徴に応じて、以下の4タイプに分類する。

「海外進出の形態」



Ⅰ. 独力進出タイプ	パートナー企業等の協力は受けずに、独力で海外に進出している企業
Ⅱ. パートナー協業タイプ	進出にあたり、パートナー企業や支援機関の協力を受けて海外に進出している企業
Ⅲ. 豊富な海外進出経験タイプ	以前から海外へ進出しており、豊富な経験を有している企業
Ⅳ. 製品やサービスの独自性が高いタイプ	海外で注目されるような、独自性の高い製品やサービスを提供している企業

「海外進出の経験」×「製品・サービスの特徴」



株式会社玉川製作所

海外でも需要急増の「干渉エラー防止カード」

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒234-0054 神奈川県横浜市港南区港南台7-24-7		
電話番号	045-833-0081	FAX	045-833-0085
設立年	1956年	資本金	30百万円
従業員数	(国内4名・海外0名)	売上高	22百万円
業種	金型・同部品等製造		
事業内容	干渉エラー防止製品の開発		
海外展開	韓国		
URL	http://tamagawa-tht.ktpc.or.jp		

海外進出への道のり

現在の主力商品「干渉エラー防止カード」のさきがけは、2004年9月頃より、開発・販売を行ったキャッシュカードやクレジットカードのスキミング防止カード。これに付加価値(性能・使用感・見栄え・的を得た取扱説明書等)を付けながら、改札エラー防止カード(重複したカードの誤読取を防止する為、間に挟むカード)に発展したものです。国内外の展示会場などで来場者のお客様からのご意見をいただいたり、OEM生産などを手がけることで商品デザインや仕様をアップし、その結果注文もいただけました。販売をしていく中で昨年、韓国とのスポット取引を開始、今後の継続を願って営業展開中です。

海外事業の現状とこれから

世界のカード事情、セキュリティー設備状況等を海外視察した中で、日本に比べ外国はカードの種類が少ないことが判明しました。欧米では県の海外駐在員や、神奈川産業振興センターにもご支援いただき、海外企業のセキュリティ機器の設備レベルと種類、カードの種類、一人が所持するICカードの枚数などについて、使用現場の視察を繰り返しました。一方、中国の市場はこれから未曾有の発展をして行くものとにらんでいますが、粗悪で安価な製品が出回ることが予想され、価格競争も激化して行くことを懸念しています。

グローバル人材の採用と友好的な活用を目指して

営業担当者が海外留学の経験もあり、語学に強い為、海外営業をフル稼働させ世界の市場へ乗り込んで行きたいと意気込んでいます。

今後の効率的な展開手法

国内に流通しているICカードは大きく分類して、交通系(スイカ・パスモ等)、買い物系(ナナコ・ワオン・エディ等)、セキュリティー系に分類されます。今後7～8年位でカードのマルチ化に動く傾向にありますが、マルチ化されても干渉エラー防止カードの需要は継続される見通しです。従って、複数のカード使用が少ない海外市場よりも、日本国内でのエラー防止カード需要のオファーが多くなると考えています。特にJRとのタイアップが今後最大の目標と考え

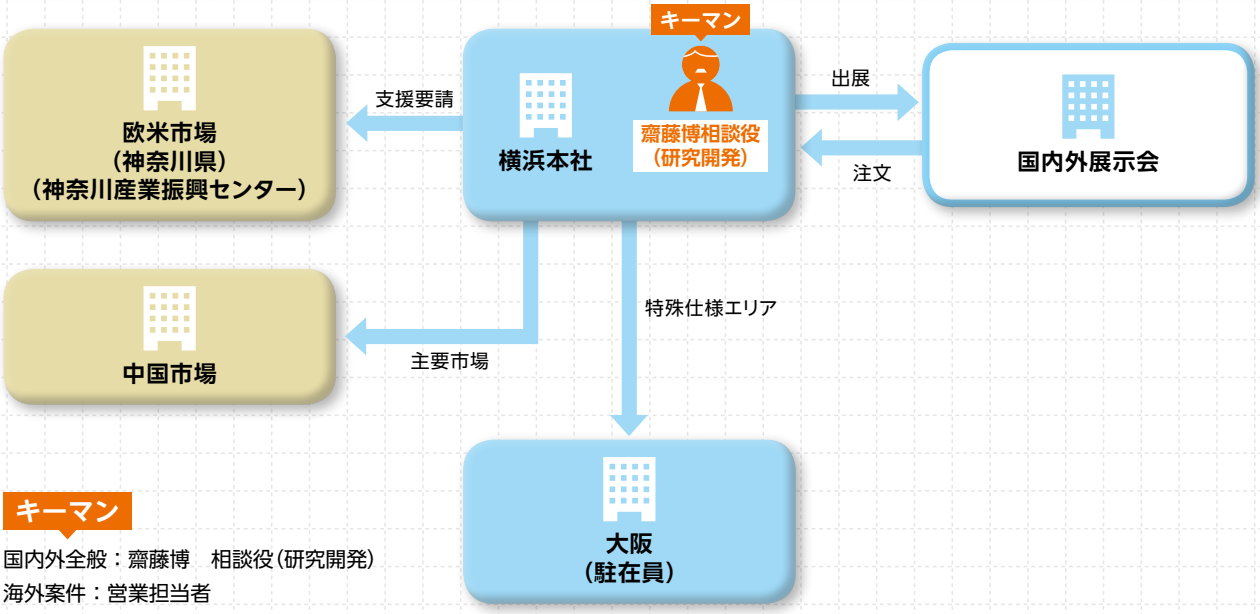
セキュリティエラー防止カード
「スペリアSC」

改札エラー防止カード
「Progress」

ています。また、大手電機メーカーからは、入退出管理・PC管理・セキュリティー機器などに、マルチタイプのカードを採用する動きがあり、ケーススタディーとして、注目しつつも、高品質の「干渉エラー防止カード」を日本で生産し、「MADE IN JAPAN」のPBで全世界の市場に販売展開するプランを遂行して行きたいと思っております。

一方、国内では、大阪地区がカード仕様とリーダーの特殊エリア（旧タイプのICカード仕様が多く、改札機も首都圏に比べて古いものが多く調整も不揃い）であるため、大阪駐在の契約社員を置き、常時調査活動を進めています。このようにして国内市場において、自信をもって全国展開しています。iPhoneの普及に伴い、専用のエラー防止カード（商品名：パワーアップパーツ）の注文が多くなっています。生産体制は1万枚／1ロット単位を1ヶ月以内で完成できますが、特注品（オーダーメイド）でも1千枚／1ロット単位から多品種少量生産も可能な体制をとっています。

▶企業組織図とキーマン



キーマン

国内外全般：齋藤博　相談役（研究開発）
海外案件：営業担当者

▶海外事業の目標と成果

海外事業は、1件当たり2500枚位の販売枚数で充分、損益分岐点に到達する。

株式会社ファナフランス

日仏プロ通訳集団が「人と人」「国と国」を繋いでいく

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒231-0062 神奈川県横浜市中区桜木町1-1-7 TOCみなとみらい10階		
電話番号	045-341-0602	FAX	045-341-0684
設立年	2004年	資本金	非公開
従業員数	(国内5名・海外71名)	売上高	非公開
業種	サービス業		
事業内容	通訳・翻訳		
海外展開	フランス・イタリア		
URL	http://www.fanafrance.co.jp		

フランス国内の通訳手配などのコミニュケーションサポートビジネスに特化して飛躍

代表取締役蛭田社長は前職を辞めた後、子供の頃からの夢である通訳の仕事に就くためにフランスに渡り、語学の勉強に励みました。フランス語には学生時代に第２外国語として馴染みがありましたし、食の都、ファッションの都としてのフランスに興味を持っていました。フランスから帰国後、1995年には翻訳通訳業の個人事務所を開設して自ら通訳として仕事を開始しました。しかし、当時のフランスの通訳業界は閉鎖的で本業での利益獲得は難しい状況にあり、子供服の輸入等の物販を行っていました。必要な人材の獲得には、フランス国内の無料求人サイトを活用して、フランス在住の日本人６名を採用することができ、彼らは今でも当社の貴重な人材です。日本人らしい誠実で上質なホスピタリティを発揮した仕事ぶりや適正な料金体系による受注により、本業での業績もあがり、2004年には有限会社ファナフランスを設立しました。この法人化を機に、事業基盤をフランス国内の通訳手配などのコミニュケーションサポートビジネスに特化したことが、当社の飛躍につながりました。2007年には株式会社ファナフランスに商号変更するとともに、厚木市から横浜港により世界に繋がっている横浜市に本社を移転し、横浜から日本企業の海外進出に貢献していく思いを強くいたしました。また2010年には現地オフィスを設立し、チームとしての意識の醸成、日本企業に貢献するという経営理念の浸透に努めました。現在までの取引企業にはファッションやデザイン業界が多いですが、自動車メーカーや旅行会社など多種多様な企業とも取引させていただいております。

パリ見本市

蛭田智晴社長

フランス語関連ビジネスサポート事業を展開

各種業種、業態に精通したプロフェッショナル通訳・翻訳集団が、フランス語に特化した各種サポートを行います。通訳・翻訳者手配業務では、企業向けの出張アテンドの他、フランス地方都市コンシェルジュサービス、最近ではシニア層への観光翻訳ガイドの仕事も増加しています。フランス進出サポートでは短期契約による専属担当者を活用した拠点設置が可能であり、連絡業務・マーケティングリサーチ・商材流通ルートの開拓や保全などと共に翻訳SEO対策WEBサイトの制作も可能であり、進出時のコスト削減にも寄与できます。また「フランスへの扉」となるフランス開催見本市は年間400本ほどあり、それらへの視察サポートとして渡航・出張サポート、商談通訳業務などを行い、出展サポート業務として出展申請・ブース制作・販促ツール、営業通訳業務、顧客管理、バーチャルオフィス設置などを行います。なお、国際ビジネス戦略を成功に導くためには法務・税務面などの経営支援サポートも不可欠となってきますが、当社のビジネスパートナーであるフランス弁護士事務所が最適なアドバイスをいたします。

国内通訳会社最多の在仏71名の自社スタッフが最大の強み

現在は、フランス在住のプロフェッショナルな自社通訳スタッフ71名を擁しており、国内通訳会社としては最多です。その内の多くは日本人であり、日仏双方のマーケットやメンタリティーを熟知し、同時に企業ニーズに応じられるあらゆる業種業態専門域をカバーする良質なスタッフです。「おもてなしの心」を大切にして言葉の先にある気持ちまで理解してより効果的に代弁してくれる心強い存在です。

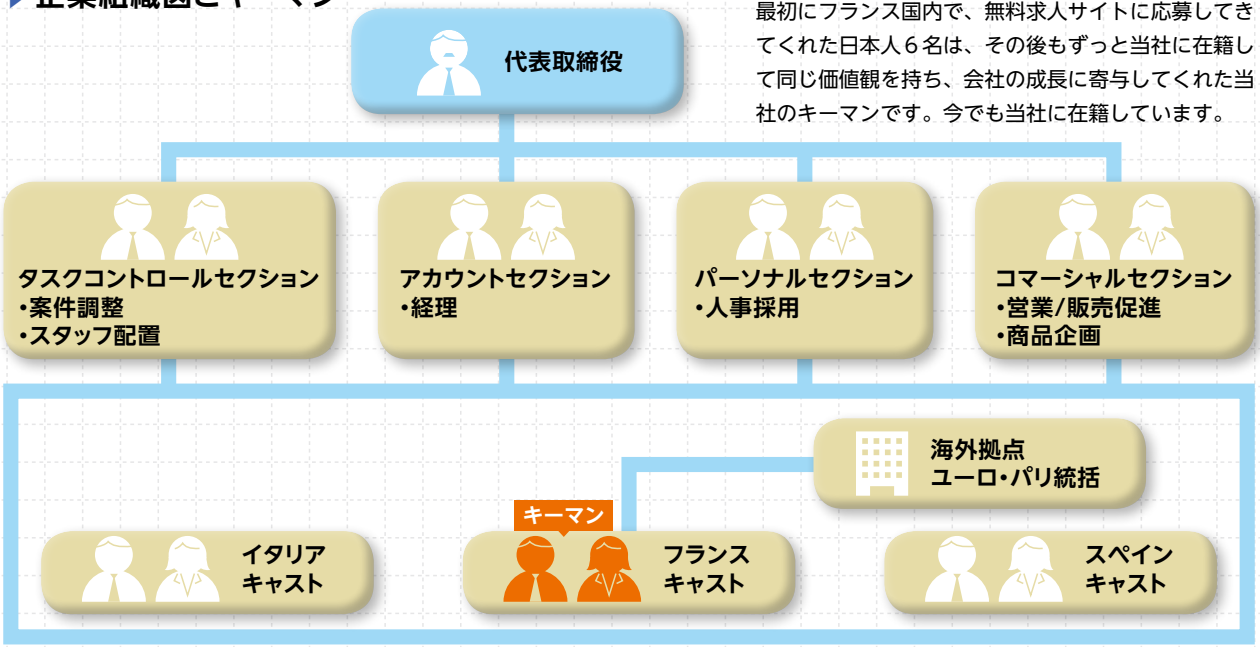
また今後採用していきたい人材として、永住という形ではなく、自分の力を試すために海外に出た若者の力の活用ができないかと考えています。

フランス国内での業務で培った海外進出ビジネスモデルの体系化と欧州他国への展開

今後は、フランス国内での業務で培った海外進出ビジネスモデルを体系化して、欧州他国にも展開していきたいと考えています。特に国ごとにメンタリティーが違うということを念頭におき、イタリアではすでにスタッフを採用しており、今後はスペイン、ドイツ、東欧などへの展開も考えています。

なお、今後の展望を実現していくには、お客様とタッグを組む当社のプレイヤー(通訳者)の育成やクオリティーの向上などの人材教育に十分力を注ぐことが大前提であり、経営者としての手腕を問われるところと思っています。

▶企業組織図とキーマン



キーマン

最初にフランス国内で、無料求人サイトに応募してきてくれた日本人６名は、その後もずっと当社に在籍して同じ価値観を持ち、会社の成長に寄与してくれた当社のキーマンです。今でも当社に在籍しています。

▶海外事業の目標と成果

現状
毎年営業利益前年比130%の成長

→

目標　2013年～2016年
従業員の報酬倍増

利益を目標に掲げるのではなく、報酬を目標に掲げることが、人材が何より大切な会社であることの意思表示です。

▶協力者コメント

守秘義務が生じる通訳業の観点から具体的な会社名を挙げることは難しくなりますが、サービスの拡充や充実といった業務運営に関する全てにおいて、多くのクライアントからいただいたご意見、その課題にひとつひとつ取り組んできた結果、今日があると思っています。

株式会社エイエムティ

中国の情報を活かした「ものづくり」

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒242-0021 神奈川県大和市中央2-5-20 YGCビル4F		
電話番号	046-264-7007	FAX	046-262-2727
設立年	1986年	資本金	10百万円
従業員数	(国内41名・海外25名)	売上高	500百万円
業種	製造		
事業内容	精密金型の設計・製造、精密射出成形品		
海外展開	中国		
URL	http://www.amt.co.jp		

中国進出は情報収集の拠点として必要

当社は精密プラスティック成形金型の設計・製造および精密射出成形品までを一貫して行うことができる会社です。10年ほど前の2003年ごろは、日本の「ものづくり」すなわち製造業の中国進出が依然として続いている時期でした。中国での製造業には、人件費も含めた経費面の低減と市場の大きさなどの魅力がありました。社長は、「ものづくり」を続けていく限りは中国と関わることが必要であると判断していましたが、進出のノウハウを調べ実行していくことは大変な労力を要することでした。そのような時に、知人の射出成形会社がすでに中国に進出しており、工場の一角を借りることができたのは非常に有難いことでした。まずは従業員2名で創業を始めましたが、その後、知人の工場が移転することになったため、当社は独資でAMT(香港)有限公司を設立し、本社事務所は香港、工場は深センの4階建て建屋の1階部分を整備して現在に至っています。社長は、中国への事業進出の意義について、中国という大きなマーケットの情報収集の拠点としたいという思いがあり、今も実践しています。

変わってきた受注の内容

海外の拠点を香港と深センに置いたのは、双方が鉄道で1駅の距離にあり、ビザなしで中国に長期滞在する際に非常に便利であったこと、また香港の流通面の良さが事業に大いに役立ったことからです。中国国内でも日本と同様に精密金型の設計・製造や精密射出成形品の製造を行っています。今までは、中国の会社からの受注は中国の工場で製造できる比較的安価な製品が多かったのですが、最近は、中国の会社から当社への依頼も出てきました。市場の大きな中国国内からの受注を広範囲に受けて、日中双方の工場で製造する体制を強化していきたいと考えています。

中国の拠点には中国関連業務の経験者を採用

現在のAMT(香港)有限公司の伊藤総経理は、1年前から当社に勤務しておりますが、中国関連の仕事を35年間経験しており、言葉だけではなく中国の商習慣にも詳しく、営業としても大いに活躍しています。

カメラ金型部品

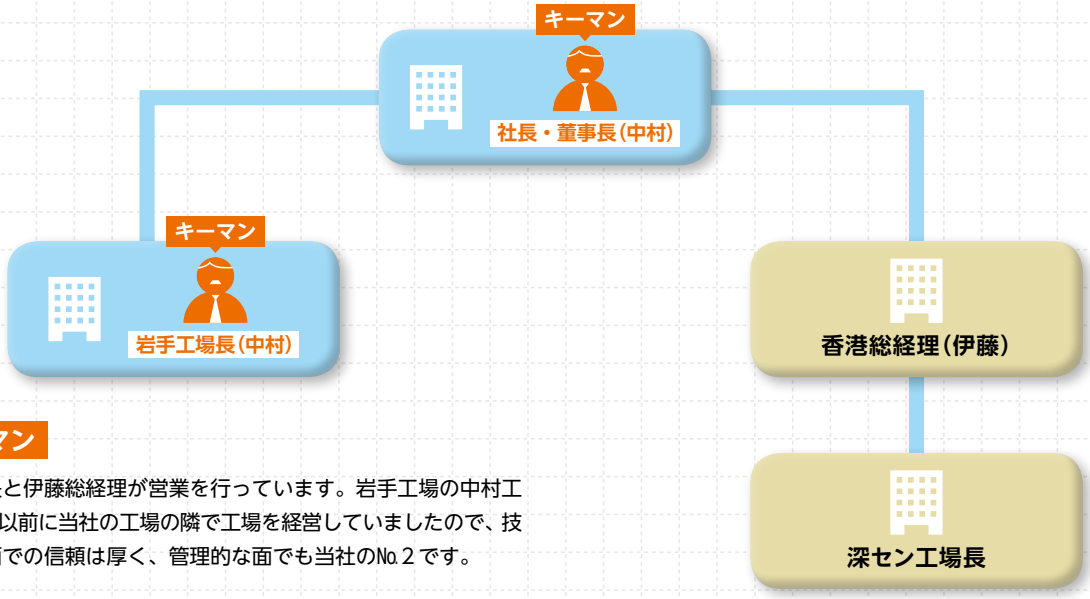
カメラ部品

中国の技術力向上に伴う受注バランスの変化

日本の製造業が中国に進出するようになり、随分と年月が経ちましたが、その間に中国側の技術は徐々に向上しており、価格・納期・経費なども包括して技術と捉えると、すでに中国側の技術のほうが優位にあるのではないかと考えています。今までは、中国進出した日本の企業の中には組み立て専門としていたが、現在は部品を作るようになり、すでに金型を作る技術を持った企業もあります。また日本人が定年を迎えて技術を求めている中国の会社に就職するケースも増えていると聞いています。そのような状況のなか、今までは日本の市場と中国の市場では求めるものが違っていると考えられていましたが、現在では日本でも安価なもの、中国でも精度の高いものが求められている現状があります。また日本国内での製造業の仕事量の減少も厳しい現実です。当社でも今までの受注の形式にこだわらず、各々の製品に適した工場での製造、あるいは工場の稼動状況により、どちらで製造するかを決めるなど双方を活用した仕事の振り分けを行っていきたいと考えています。

岩手工場

▶企業組織図とキーマン



キーマン

中村社長と伊藤総経理が営業を行っています。岩手工場の中村工場長は、以前に当社の工場の隣で工場を経営していましたので、技術的な面での信頼は厚く、管理的な面でも当社のNo.２です。

▶海外事業の目標と成果

現状
2012年にはエイエムティが
中国の会社から受注を受けた

目標
2013年から2014年受注の範囲を
広げていく

当社で設計製造している製品は、中国の会社からの依頼で、１社は光通信関係の部品の金型、もう１社は乾電池関連部品の金型であり、現在作成中です。昨年12月ごろに受注し、２月頃には完成する予定です。

エイブル山内株式会社

化学・放射能・防護服等、当社ベトナム工場で8,000着/日の縫製能力があります!

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒220-0004 神奈川県横浜市西区北幸2-10-36 横浜西口SIAビル2F		
電話番号	045-312-1130	FAX	045-312-1350
設立年	1976年	資本金	10百万円
従業員数	(国内15名・海外350名)	売上高	非公開
業種	繊維製品製造		
事業内容	防護服製造販売・緊急用シャワー&洗眼器		
海外展開	ベトナム		
URL	http://www.able-yamauchi.co.jp/		

設立当時、目標に掲げた言葉は“安全”

当社は1976年に設立した安全保護製品のメーカーです。とにかく安全でなければならないと、安全保護製品づくりに日々研鑽を重ね、緊急用シャワー、耐熱服、防護服、防火服、アラミド繊維の紡績、紡織を手がけてきました。製造部門に関して、当初は中国工場に生産ラインを借り生産活動を行なっていましたが、人件費を安く抑えるためにも2007年にベトナムに当社100%出資自社工場であるABLE-GARMENT INDUSTRIES VIETNAM LTD.（以下　ベトナム工場）を設立しました。それによって自社の製造部門としてオリジナル生産活動ができるようになりました。

新工場は、あえて国営縫製工場と同じ市内に進出!

取引先の大手総合商社と一緒に新天地を求めベトナム南中部、ビンディン省の省都であるクイニョンの視察に行きました。クイニョンはホーチミンから北東に500キロ、ベトナム海岸沿いのほぼ真ん中に位置しています。ハノイやホーチミンとは違い、日本人には馴染みの少ない土地で、人件費も都市部より安くおさえられました。視察中のクイニョン市内の国営縫製工場近くの工業団地の１区画を、雨季や乾燥期を意識的に含め、４度視察を繰り返し、地盤の状況、給排水や電力供給状況を徹底的に確認しました。

また、工場設計時には建築関連法規の相違から日本から１級建築士を同伴し、工事内容を精査するなど、慎重に打ち合わせを行ないました。同業工場のある市内に立地すれば、技術を持った従業員を獲得することも可能かもしれないなど深謀遠慮のもと、立地場所を決定しました。

成功までの独自の工夫!

「中小企業だからこそ細かいところを節約するのが成功のポイント」と社長は考えます。日本・ベトナム経済連携協定（FTA）の手続きは難解で手間がかかりますが、当社で手続きを行い活発な貿易を行っています。

また、工場従業員には日本流の5S（整理・整頓・清掃・清潔・躾け）を教え職場環境の美化、従業員のモラル向上にもつなげました。他に、従業員全員をベトナム健康保険に加入させたり、昼食用には食堂にコックを配置し、非常に安価で美味しい昼食が食べられたりするよう整備しました。社長が工場を視察する際には意識的に従業員への声かけを行なうようにし、気配りや心配りも大切にしています。そのため、従業員の離職率が低く安定しています。設備面では縫製した衣類を運送するコンテナ内でのカビの発生を抑えるため他社にはない設備として工場にクリーンルーム/乾燥室を設置しました。工場内で使用するミシンは全て日本製の最新設備であり、メーカーから定期的にメンテナンスを受けています。

当社は４つのグループ企業、《エイブル山内㈱、日本エンコン㈱、エイブルガーメント㈱、㈲未来研究所》で成り立っているため、グループ内で材料から完成品までを作るといった自給自足ができることが最大の強みです（一部他社製生地やOEM取り扱いもあります）。

少数精鋭でコツコツがんばります。

国内には英語、フランス語の話せる社員がおり、工場では数名のベトナム人通訳が活躍しています。ベ

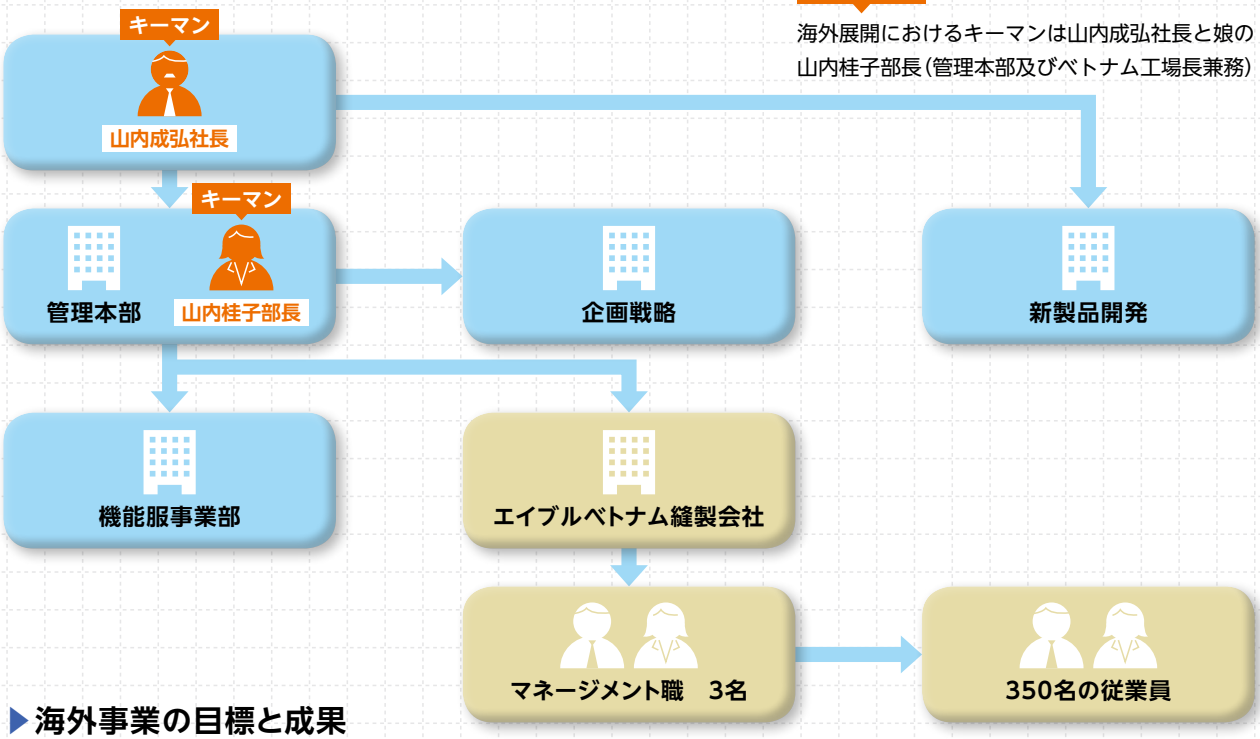
トナム工場の管理は日本人女性工場長と３名のベトナム人が行なっています。本社には今春、語学堪能で優秀な新入社員を数名採用し、戦力に加えます。ベトナム工場は将来的には現地スタッフのみで運営できることを目指していますが、現在は日本人工場長を派遣しています。この工場では英語・日本語・ベトナム語で意思疎通を図っておりますが、微妙なニュアンスがうまく伝わらないなどの問題もあるため、日本語を学んだ優秀なベトナム人を採用しました。

日本企業のクイニヨン進出応援します!

社長は外務省に働きかけ、ODA（政府開発援助）を利用してクイニヨンに日本語やビジネスを教育する“ビジネススクール日本”を設立しようと努力しています。それにより、日本企業が増え、日本への直行船便の就航も期待されます。社長はFTA手続きの手助けや現地の情報提供など、無償で惜しみなく支援していきたいと考えています。

ケルメル素材防火服

▶企業組織図とキーマン



キーマン

海外展開におけるキーマンは山内成弘社長と娘の山内桂子部長（管理本部及びベトナム工場長兼務）

▶海外事業の目標と成果

現状
防護服　日本シェアNO.2
緊急用シャワー装置日本シェアNO.2

→

目標　5年後までに
防護服　世界シェアNO.1
緊急用シャワー装置世界シェアNO.1

欧米には防護服、消防服などを定期的にメンテナンスし、安全に使用できる期間を判定、買い替え時期をアドバイスするシステムがあります。当社でも2012年にメンテナンス事業を開始しました。この事業を確立させ日本のみならず世界中から支持を得ています。近い将来ベトナム工場で製造した製品をアジア、中近東に輸出していくための営業拠点をシンガポールに置きたいと計画しています。

（注）　緊急用シャワー装置は日本エンコン㈱の製品です。

キャセイ・トライテック株式会社

日中を跨る21世紀のソフトウェア開発企業

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒222-0033 神奈川県横浜市港北区新横浜3-24-5 新横浜ユニオンビルANNEX7F		
電話番号	045-476-5170	FAX	045-476-5171
設立年	1993年	資本金	125百万円
従業員数	(国内42名・中国185名)	売上高	780百万円
業種	ソフト受託開発		
事業内容	移動通信情報端末の製造販売		
海外展開	中国		
URL	http://www.cathay.jp/index.html		

中国出身の創業者が日本と中国を拠点にネットワーク関連ソフトウェア事業を起業

創業者の中原隆志氏は中国出身で、日本への留学・就職後、1995年に通信系のソフトウェア開発事業会社を正式稼動すると同時に、中国に深セン鵬開信息技術有限公司を設立し、ネットワーク関連ソフトウェアの開発拠点としました。深センでシステム開発を行い、日本のお客様へ製品・サービスを提供しています。深セン事務所にシステム開発や運用管理などを委託することでコストも抑えられるメリットがあります。その後、アプリなどの携帯電話関連ソフトの需要増加に伴い、携帯電話向け組込みソフトウェア開発拠点として、2002年、上海に上海鵬開移動通訊科技有限公司を設立しました。

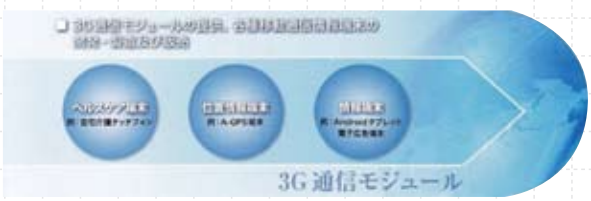
ネットワークソフトウエアから携帯ソフトウェア、携帯端末ハードウェアへと時代に合わせて柔軟に対応

深センの会社では、ネットワーク関連ソフトウェア開発、公共交通関連システム開発、防災関連システム開発等を主に行っています。このソフトウェア受託開発は、創業時から約20年にわたり日本の企業様へ提供している主力製品・サービスです。上海の会社は、携帯アプリ等の3G、2.5G携帯端末のソフトウェア開発を筆頭に、モジュール(Blue Tooth、GPS等)の技術開発、さらに4－5年前から3G製品開発も行っており、携帯端末製造の売り上げが増えています。お客様からは1万台以下の小ロット生産の依頼が多く、当社は1,000から1万台の小ロットに対応できるのが強みです。携帯電話以外にもNTTドコモのFOMA®対応の据え置き型・簡単操作の「タッチフォン」を開発、上海で製造し、主に介護事業者へ販売しています。タッチフォンはタッチパネル式のテレビ電話で、医療・福祉分野での利用を想定して、高齢者や介護を必要とする人でも簡単に利用できるようにしたものです。

シンセンキャセイトライテック

中国人を中心とした組織作りからスタート

日本の本社は社員42名のうち、日本人は10名のみで、それ以外は中国人で構成されています。中国



の会社は深センのオフィスに日本人が１名のみで、あとは全て中国人です。グローバル人材はあらゆる職務で活躍しています。社長自身が中国人でしたので、創業時は今よりも中国人の割合が多かったのですが、今後は日本人の採用を増やす予定です。特に携帯端末等のハードウェアの品質管理ができる技術系の社員と営業の社員を採用したいと考えています。

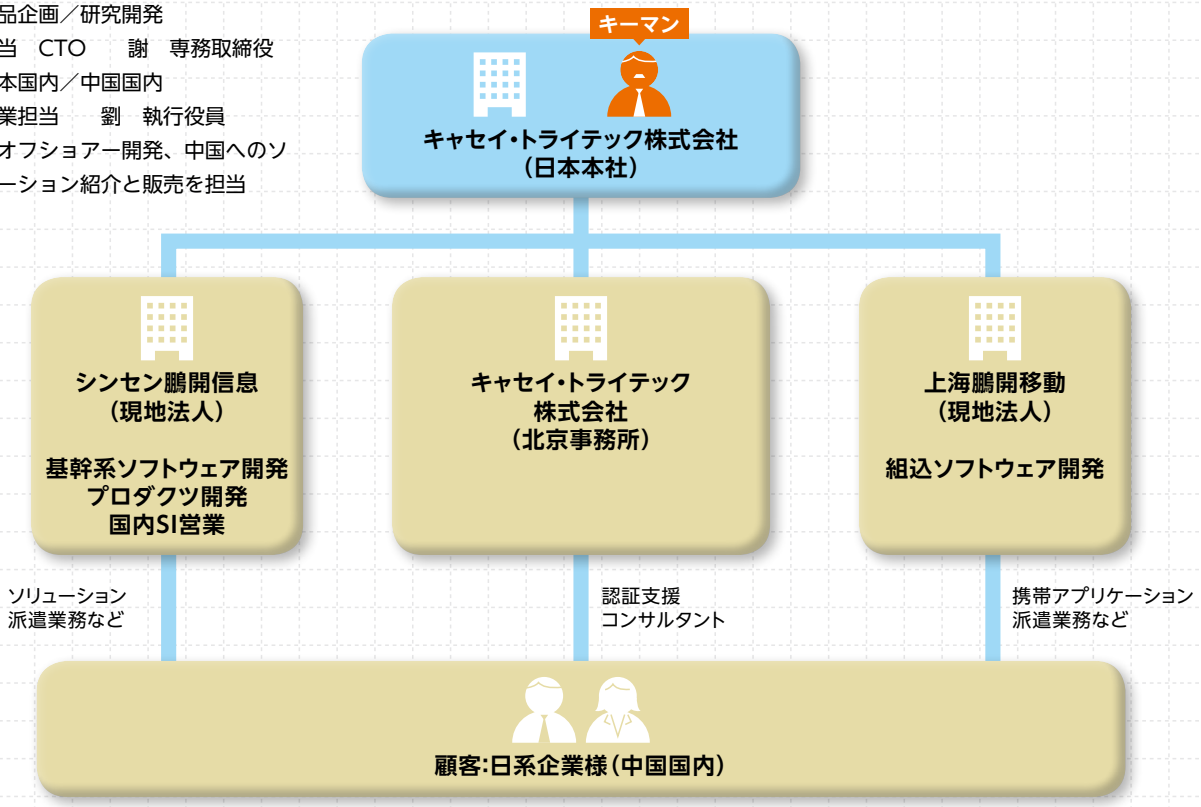
携帯端末ハードウェアの強化、高齢化時代を見据えた商品戦略

今後は、携帯端末等、ハードウェアの売り上げを伸ばし、全体に占める割合を上げていく戦略を立てています。まず現在好調なNTTドコモやソフトバンク向けの小ロット生産の3G携帯端末の製造を強化していきます。また、携帯電話以外にも電子POP端末、タッチパネル式のテレビ電話タッチフォンも好評です。特にタッチフォンは、在宅介護向けを中心に需要がさらに拡大すると予想され、NTTドコモと共同開発を始めたところで、この製品にもさらに力を入れていきます。当社はもともと、中国で開発、製造した製品・サービスを日本のお客様へ安く提供するというビジネスモデルですが、今後は中国に向けて日本で開発、製造した製品・サービスを販売したいと考えています。

▶企業組織図とキーマン

キーマン

・商品企画／研究開発
　担当　CTO　　謝　専務取締役
・日本国内／中国国内
　営業担当　　劉　執行役員
中国オフショアー開発、中国へのソリューション紹介と販売を担当



▶海外事業の目標と成果

現状
4年前と比べると中国でのビジネスが不調であったが復調してきている

→

目標
来年度売上10～15%UP
ハードウェアの構成比を増やす

既存ハードウェア製品の強化はもちろん、将来的に中国市場向けの製品・サービスを考えた場合、据え置き型・簡単操作のテレビ電話タッチフォンは、今後、高齢化を迎える中国でも需要があると予想しています。まだこれからの市場なので、操作性だけでなく付加価値のある富裕層向けの製品やサービスの開発にも取り組んでいきます。

五光発條株式会社

国内ばね業界　ベトナム進出第一号!

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒246-0008 神奈川県横浜市瀬谷区五貫目町25-16		
電話番号	045-921-0868	資本金	045-921-5980
設立年	1971年	資本金	76百万円
従業員数	(国内5名・海外400名)	売上高	2,900百万円
業種	金属スプリング製造		
事業内容	精密ばねの製造・販売		
海外展開	タイ・ベトナム		
URL	http://www.goko-spring.co.jp/		

タイへ進出、そしてベトナムにも

当社の先代社長は、自動給紙装置(A.D.F)の製造を手がけていた山梨県のN社と古くからお取引きをしていました。1991年、N社のタイへの進出に追随して当社もタイ進出を決めました。当初は合弁会社(50%：50%)として、会計・法律関係・総務関係をN社側が請け負い、バネの技術開発・品質管理に関しては工場に3台の機械を搬入し当社が請け負う体制でスタートを切りました。それから11年後の2003年、N社との合弁を解消し、タイ工場をGOKO SPRINGと社名変更し当社の100%子会社としました。当時、N社から学んだノウハウは非常に参考になることばかりで、2005年にはベトナムへの進出を全て独力で成し遂げました。ベトナムへのばね製造メーカー進出というのは当社が日本第一号となりました。

タイの3工場とベトナム工場

1991年のタイ王国ナワナコン工業団地へ進出したのに次いで、2004年4月タイのナコンラチャシマー県に第2工場、コラート工場を設立、2005年7月ベトナムのハノイ・ノイバイ工業団地内にハノイ工場を設立、2011年3月にはタイのサムットプラカン県に第3工場を設立しました。タイ、ベトナムとも、工場で製造したばねは9割以上を現地の日系企業に販売しています。タイの第3工場は画期的な設備を整えた24時間無人でばねを作る“自動巻き工場”です。無人であるにもかかわらず品質が落ちる事も無く非常に効率化されています。

2011年タイの大洪水を乗り越えて

2011年7月から始まった大洪水により本社工場が3mの浸水を受け被災しました。タイでは日常的に洪水が起きているため第2工場設立時は山間部のナコンラチャシマー県に2階建ての工場を設立しました。本社が浸水しはじめると大急ぎで機械類を第2工場へ運び移し損害も最小限に留めることができました。周辺工場の被災状況は激しく工場稼動の目処が立たなかったため、当社には車業界から大量の受注が入りました。大量の受注が入り喜ぶ範囲を超え、第3自動巻き工場をフル稼働しても期日に納品できないほどの数量だったため、ベトナム工場と日本工場も一体となり納品を間に合わせました。タイで供給するものをベトナムや日本の工場にて製造するという事は輸送費、人件費面からも採算が合わないため本来は受注するものではありませんでしたが、緊急事態でもお客様に迷惑を掛けたくない一心で全社員一丸となって作業に取組みました。赤字覚悟で受注した契約でしたが、がんばりの甲斐があり2011年度は過去最高の売上げを達成いたしました。2012年4月からインラック首相のバラマキ政策にてタイの人件費は2倍に引き上がりました。しかし第3自動巻き工場稼動のお陰で人件費を抑え、現在は理想的な工場運営に近づきつつあります。

タイとベトナムで数百人の現地スタッフを雇用

タイでは日本人4人の管理者と300人の現地人従業員が就業しており、ほとんどが正社員扱いですが近年では人件費が2倍に上がったため派遣社員のような雇用スタイルも増えていっています。

ベトナムでは2～3人の日本人と200人の従業員がいます。こちらも正社員の扱いが大半でオフィスに勤める人の殆どは大学卒になっています。日本で研修を行い現地工場の技術向上・維持をしていましたが、今では従業員の離職率も低くベテランが増え

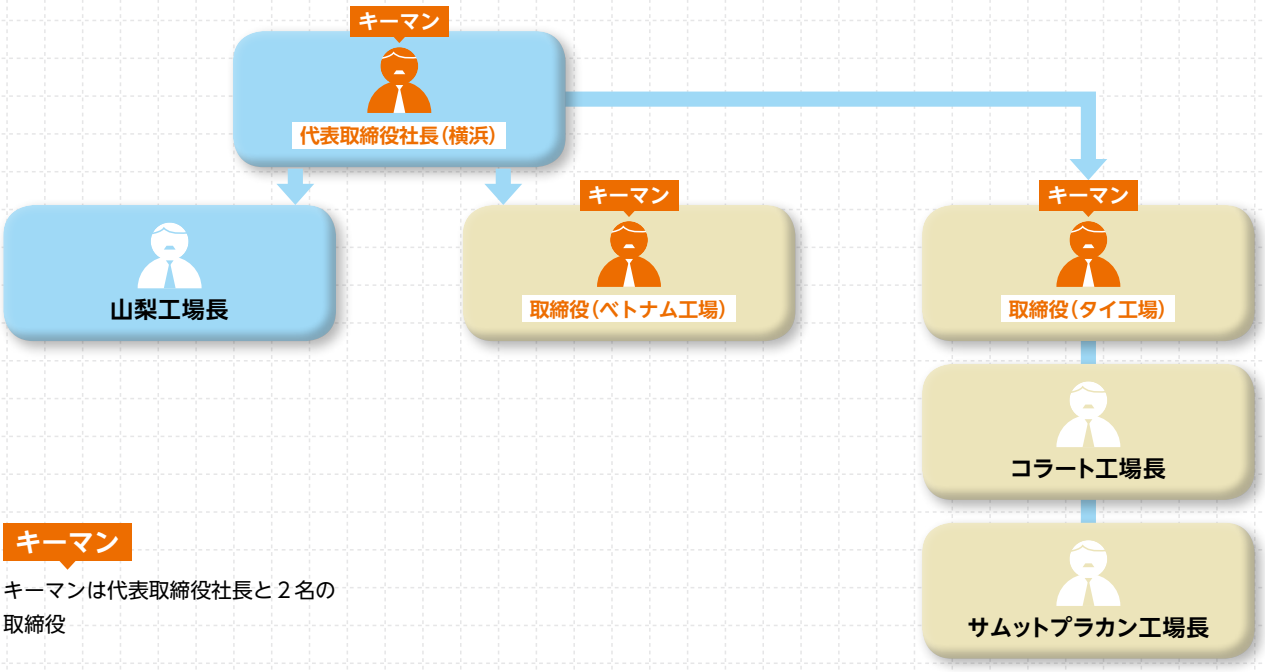
たので研修を行なわなくても安定した品質維持が可能となりました。

ベトナム人を雇用してみて感じたことですが、村を代表して出てくる若者が多く非常に優秀な人が多いと感じます。戦後の日本人のような雰囲気を持ち、家族を守るため、家族により良い暮らしを提供するためにと業務に真剣に取り組んでくれています。特に会議では活発に意見交換を行い問題提起から問題改善まで一度に行なってしまえることに素晴らしい国民性を感じています。ベトナムでは進出からわずか４年の2009年度より黒字展開をしており、当社にとっての１つの大きな柱となっています。

第3拠点を求めて

今後は国内での生き残りをかけ、自社製品のイノベーションに注力していこうと考えています。また、タイに代わる第３拠点として東南アジア方面を新たに開拓していく予定もあります。現在当社では海外に羽ばたいていきたいという日本人従業員が少ないという悩みも抱えています。

▶企業組織図とキーマン



キーマン

キーマンは代表取締役社長と２名の取締役

▶海外事業の目標と成果

2012年の現状 売上……3億5千バーツ → 2031年までに 売上……55億バーツ

売上目標の55億バーツというのは、社名の（ゴコー）にちなんでのジョークでもありますが、当社では常に最悪の状況を念頭に置き緊急時対策にも抜かりがありません。ピンチをチャンスに変えるをモットーに“古い枠組みを壊し、新しい仕組みを作り上げる”といった柔軟な考えで技術革新を行なっていきます。今後もバネ業界で世界に躍進していけると確信しております。

株式会社昭和真空

技術力を活かした中国でのものづくりで価格競争力アップ

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒252-0244 神奈川県相模原市中央区田名3062-10		
電話番号	042-764-0321	FAX	042-764-0329
設立年	1958年	資本金	2,177百万円
従業員数	(国内193名・海外38名)	売上高	6,800百万円
業種	半導体製造装置製造		
事業内容	真空技術応用装置の製造販売		
海外展開	中国、アメリカ		
URL	http://www.showashinku.co.jp/		

コスト競争力アップの必要性と、取引先の中国進出で中国工場設立を決意

真空技術をキーテクノロジーとした電子部品用薄膜装置メーカーで、真空蒸着装置やスパッタリング装置等を製造販売しています。大半は多品種少ロットの受注生産で、材料や部品の多くを外部より調達する組み立てメーカーです。既に中国をはじめ、台湾や東南アジアの国々に輸出していましたが、やがて中国や韓国に我々の技術が真似されるようになると、競合する商品の国内生産が難しくなり始めました。また、取引先の日本企業が既に中国進出をしており、メンテナンスや消耗品販売の必要性が生じてきたため、中国への進出を決意しました。2002年生産拠点として昭和真空機械(上海)有限公司を、2003年には中国、台湾地域を含む東南アジア地域の貿易業務、メンテナンス、消耗品販売等を目的とした昭和真空機械貿易(上海)有限公司を設立しました。2004年には工場が完成し生産が開始されました。

技術力を活かして、ローエンドからハイエンドにいたる幅広いものづくり

受注の為の営業活動は日本本社で行い、上海工場は日本本社の中国工場といった位置づけで稼動することを目的としていました。しかし、2004年に上海工場完成後、生産が軌道に乗るまでの準備期間が2〜3年かかったこと、受注の低下で日本国内の仕事が減ったことなどが理由で、中国への生産移転が思うように進みませんでした。しかし、サブプライム問題やリーマンショックの影響で円高が進み、日本からの輸出事業が逆風になると、上海工場における生産が一気に加速しました。2008年に1億円、2009年に5億円、2010年に10億円と順調に売上も伸びていき、日本本社の売上に大きく貢献することになりました。当初は限定されたローエンド商品を生産していましたが、2009年以降、徐々に生産品目を拡大し、現在は当社の技術力を活かしたハイエンド商品を生産するにいたりました。

中国人の良さを活かした人材活用

現在、日本本社において中国人6名、台湾人1名を採用しています。彼らは皆、技術者ではなく営業や管理の職務につき、出身国との架け橋的な役割で活躍しています。上海においては38名のスタッフのうち、現地採用は34名です。中国は人口の多い競争社会であるため、上昇志向の強い人が多いようです。また上海の方は特に個人的なネットワーク力が強く、優秀な人材がいればよりよい人材が集まりやすいと

光学用薄膜真空装置

昭和真空機械(上海)有限公司入口風景

いう特徴はありますが、その逆もあるということに気をつけなければなりません。さらに上海の人々の結束力は固く、仕事におけるプラス面はありますが、マイナスの面が出ないよう地方出身者の採用も心がけています。

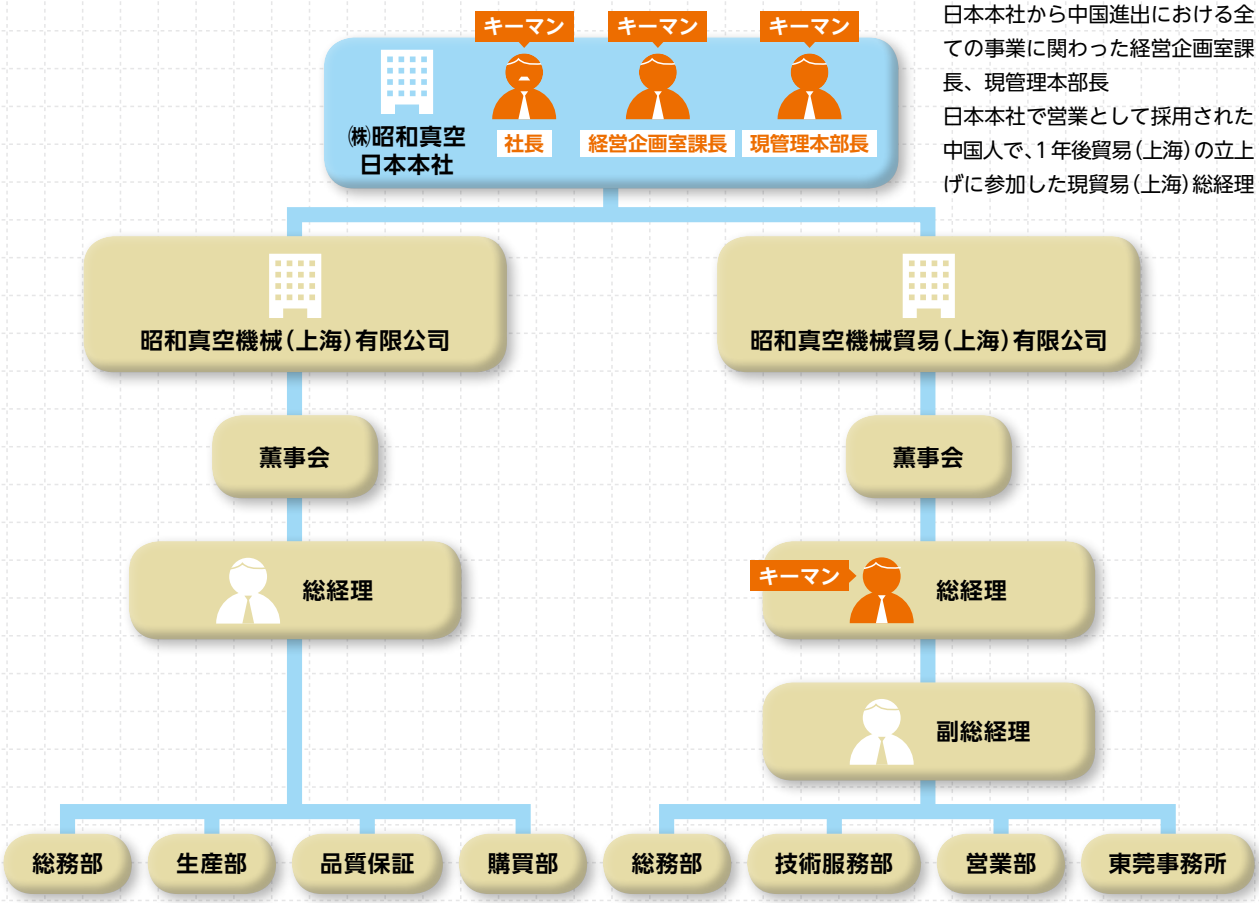
これから中国進出を考える企業様へのアドバイス

中国進出に関わる様々な法令は中国国内で厳格に定められていますが、その運用は部分的にグレーで不透明な部分があるようです。情報が偏って誤った判断をしないよう、貿易規制・制度や法人の設立、税制にいたるまで、官公庁や民間のコンサルタント、金融機関、監査法人、先に進出した同業者等からマルチに情報を取ることが必要だと思います。

また中国に限ったことではありませんが、進出目的と事業戦略を明確にすることが重要だと思います。例えば、生産拠点なのか、販路拡大なのか、両方なのか。昨今言われているように、一度進出すると撤退することが難しい状況になっていますので、投下した資本が回収可能な事業か否かの検討は慎重に行うべきでしょう。

▶企業組織図とキーマン

キーマン　日本本社から海外展開に指示を出す昭和真空㈱社長
日本本社から中国進出における全ての事業に関わった経営企画室課長、現管理本部長
日本本社で営業として採用された中国人で、1年後貿易（上海）の立上げに参加した現貿易（上海）総経理



▶海外事業の目標

目標
中国工場における生産の拡大と、
中国市場における売上の拡大

中国生産に関しては、賃金や社会保険料の上昇で人件費が上がっていくという懸念はありますが、部品の調達まで含めれば、コストメリットはあります。しかし中国の地場メーカーも技術は徐々に上がり、製品の優位性だけでは勝負しにくくなっています。日系企業製品の信頼度は高いというものの、価格も重要な要素になってきている為、品質を保持しながらコストをいかに落とすかが今後の課題です。中国は生産拠点としてだけでなく、さらに売上を拡大するための大きなマーケットとしても捉えています。

SEN TECH センサーテクノロジー株式会社

グローバルな展開のビデオカメラの開発・製造・販売

海外進出自己採点簿

企業概要

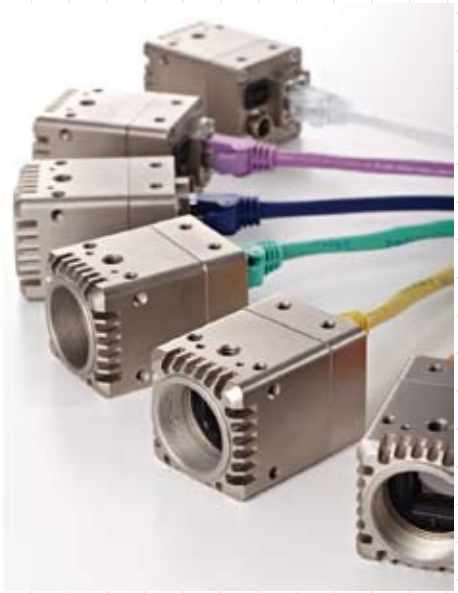
所在地	〒243-0018 神奈川県厚木市中町4-9-17 原田センタービル		
電話番号	046-295-7061	FAX	046-295-7066
設立年	1987年	資本金	45百万円
従業員数	(国内42名・海外30名)	売上高	2,300百万円
業種	電子機器		
事業内容	ビデオカメラの開発・製造・販売		
海外展開	中国・アメリカ・香港・EU		
URL			

当社の商品紹介と海外進出への道のり

「モノ作り」のデジタルエレクトロニクス化が進む中、当社の工業用ビデオカメラは、ファクトリーオートメーション(FA)分野で多用されています。

半導体分野・基板実装ライン・医療機器の検査工程・液晶パネルの検査ライン・FAでの加工ミスチェックライン等で効力を発揮し、世界中に当社の技術が貢献しております。工業用ビデオカメラのシェアーは年々拡大しており、当社においては、日本が30%、海外が70%の比率に至っています。

当社としては、海外生産現場の近くに現地販売拠点を設置することにより、ユーザーへの直接販売及び技術的なサポートの充実を目指しています。さらに、国内のみならず海外市場からの要望をいち早くつかみ、その情報を次期製品の製品開発もしくはOEM製品の開発に生かすことを目標としています。



発展する海外事業の中身

海外事業での比率は、米国40%、欧州40%、アジア20%の割合ですが、それぞれのエリアで需要の特性があります。米国・欧州ではメディカル分野、特に目の検査機器・手術時の内視鏡での利用が見られます。アジアでは半導体・液晶パネルの検査工程での活躍が顕著です。今後期待をしているのは、やはり最大の国土と人口を誇る中国が「追いつけ追い越せ」の国策と共に工業化の発展でFA分野の進展を図っている点です。また、シンガポール・タイ・マレーシア・インドネシア・カンボジア・ベトナムなどの東南アジア各国が、グローバル化の波のなかで工業用ビデオカメラの必要度合いを増していると感じます。

当社としては、それぞれの地域及び市場にあった製品を多数取り揃えております。

グローバル人材の採用と有効的な活用を目指して

現在、中国人技術者３名、台湾人技術者２名が海外で活躍してくれています。当社は、営業拠点、生産拠点を拡大して行く中でニーズのあるところで順次、技術者を増やして行き広げて行く方針で展開し

ております。当社の製品は、どうしてもユーザーに対して技術サポートが必要となる場合があります。

ユーザーの近くに技術者を配置することで、ユーザーへのサポートをより迅速に、より的確に行うことができると考えております。

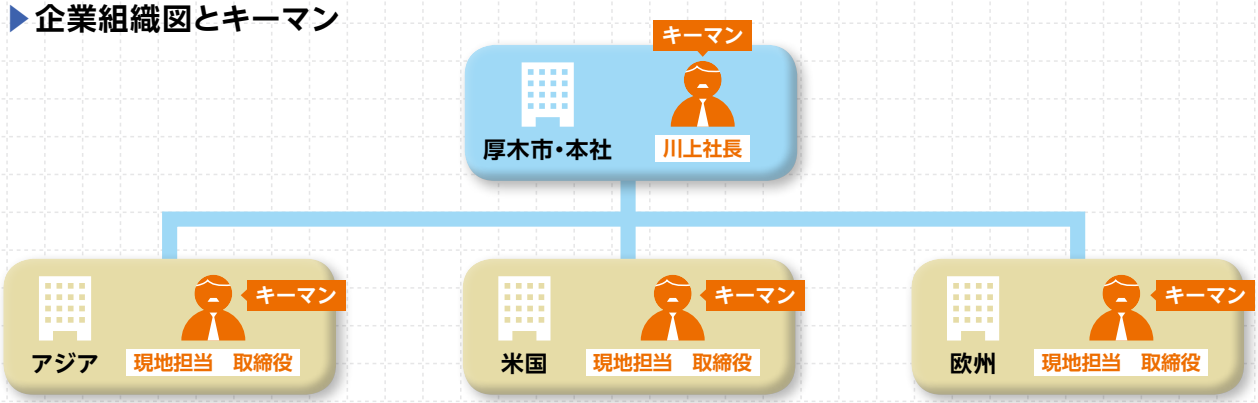
今後の効率的な展開手法

現在、工業用ビデオカメラの製造は日本のみで製造を行っています。世界の主要各国からパーツを調達し日本でアセンブリーを行い、完成品をその国へ輸出するという循環で一見、非効率に見えますが、日本の品質管理の質の高さを保つためにはやむをえない手法だと考えています。ただ市場が大きくなってきたため、現地での技術者を育ててQCレベルを上げ、最終組み立ては現地化することを考えて行きたいと思っています。

海外展開のポイント国は?

中国が有力な市場となることは間違いないと感じています。この状況は、日本の昭和30年代に似ているようです。市場が熟してからでは他社に太刀打ちできないため、今からの準備が必要です。米国も巨大マーケットに変わりは在りませんし、スケールメリットによる効果を期待してエリアを広げて行かねばならないと考えています。親日的な台湾も魅力的で大事にしたい顧客であります。アジアの市場は当面はシンガポールを中心とした動きになりそうです。各国とも現地での需要が高まってきていることに加え、円高も含めて現地(中国・台湾)の方が資材供給コストも人件費も圧倒的に安価なのが現状です。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

現状 海外売上げ 2,000 百万円 → 目標 海外売上げ 3,000 百万円

▶協力者のコメント

株式会社　十字電子㈱　鈴木社長　様

センサーテクノロジー(株)様には20年前、弊社海老名営業所の担当者が訪問し、初めてお取引させていただき、現在は弊社の売り上げ一番(約30%)のお客様です。弊社増資の折にもご協力いただき物心両面で会社を支えていただいております。川上社長は鋭い経営センスと将来を見据える先見性で早くから海外販売拠点を設け世界戦略を展開されてこられました。それに伴い弊社も売り上げを伸ばすことが出来大変有難く感謝させていただいております。また、コスト競争力を高める為海外生産を計画されるにあたり、弊社にもお声がけいただき、ご指導いただきながら微力ですが少しでもお役に立てればと、中国での生産立ち上げに携わらせていただいております。今後もセンサーテクノロジー様のご発展をお祈り申し上げますと共に、弊社もご協力させていただきつつ成長していけるよう努力させていただきます。

第一カーボン株式会社

世界一の乾電池生産国インドネシアへの進出で、カーボンの伝統と技術の伝承

海外進出自己採点簿

※本社力は未回答

企業概要

所在地	〒224-0053 神奈川県横浜市都筑区池辺町3888		
電話番号	045-931-5411	FAX	045-931-5413
設立年	1939年	資本金	18百万円
従業員数	(国内53名・海外300名)	売上高	非公開
業種	化学製品卸		
事業内容	各種炭素製品の製造販売・金属製品の製造・加工、特殊金属鍛造加工、型打鍛造部品製造販売		
海外展開	インドネシア		
URL	www.daiichi-carbon.co.jp		

コスト競争力アップを図り、海外進出を決意

現在当社は、特殊合金の鍛造加工、型打鍛造品の製造販売および炭素製品の製造販売という３事業が柱になっています。輸出主体産業である当社は、円高の波や、環境問題処理によるコストの上昇で競争力が低下し、又バブル経済による人材難といった諸問題も発生しました。これらの事が引き金となって、1990年頃から海外進出の構想を練り始めました。以前よりインド、中国から再三、合併のオファーが来ていましたが、過去の取引上の付き合いの中で、いずれも中小企業として成功をおさめる取組相手としては難しいという印象があり、足踏みをしていました。そうこうしていると、インドネシアで、類似商品を小規模に作っていた韓国系の会社が、撤退するという情報を聞きつけ現地に駆けつけました。そこで直感的なものを感じ、1994年後半に、１万４千坪の工場用地と、150人の工場労働者、機械類を一括で買い上げ、PT. INDAK INTERNATIONAL BATTERY COMPONENT INDONESIA(以下PT. INDAC)を設立し、1995年前半には生産を開始しました。

海外拠点、インドネシア新工場のあゆみ

当社の主力品であるカーボンロッド(マンガン乾電池の部品として使用)は、特に労働集約的な工程が多く、国内生産が困難になっていたため、インドネシアではこの製品の生産から始めました。わかってはいましたが、原材料の輸入コスト、人件費を含む固定費が、日本と比べて遥かに安いという実感を得ました。当初は日本とインドネシア両国による並行生産をしていましたが、設備投資と現地労働者の技術の向上で、年々インドネシアの生産性が上がり、扱う品種もカーボン関連製品各種に及ぶようになりました。生産開始から８年後の2003年、生産能力が当初の３倍になったのを機に日本国内の生産を完全撤収して、設備をすべてインドネシアに委譲しました。この時点で、当社の社名にある「カーボン」に関連する製品はすべて、“メイド・イン・インドネシア”となりました。現在、インドネシアは、品質の安定した乾電池については、中国本土の一部を除き世界一の生産国になっております。当社はその材料としてのカーボン電極を始め、その他カーボン製品の製造を行うインドネシア工場と、特殊合金の鍛造加工並びに、型打ち鍛造品の製造を行う国内工場とのすみわけを行いました。

国内本社にて熟練工を養成

PT. INDACの前身である、インドネシアと韓国の合弁会社PT. STC Carbonから韓国人１名を採用しましたが、現在は副社長として営業、経理、総務全般を管理するとても優秀な人材です。

当社の特徴は営業よりも技術を優先しています。特に、カーボン事業においては、経験を必要とする職人的な技術が要求され、現場で指揮を執る人材も当然、技術がわかる人でなければなりません。その意味でグローバル人材といわれる人たちが、即戦力として活躍し難いという理由から、現地スタッフの採用は、工場労働者のみになっています。今後、経営陣が代替わりしていく過程で、必要な技術や、知識を習得した現地スタッフを管理的なポストに登用する可能性は出てくると思います。また、熟練工を養成するという目的から、毎年数名の現地インドネシア人を国内本社に送るという研修制度を実施しています。

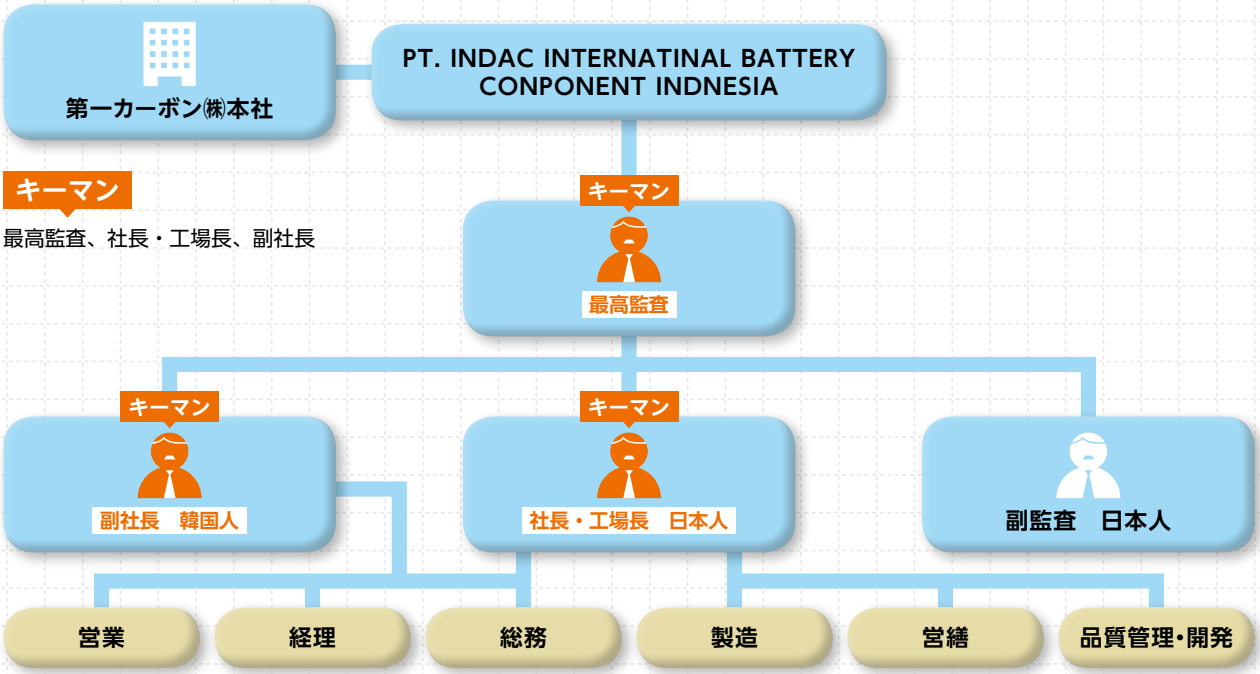
技術に基づく社会貢献

数字的な目標を掲げて、それに向かって事業展開をしていくという考えは持っていません。当社の技術のベーシックを使って社会貢献ができる新たな商品が出てくれば、結果として、生産・売上は伸びていくという考えです。

基本的には、現在の品質における信頼性と、価格競争力を保つためのあらゆる手段を追求し、今ある事業を堅実に継続していきます。

最終検査工程

▶企業組織図とキーマン



報連相(報告・連絡・相談)を徹底し、常にインドネシアのスタッフと第一カーボン本社との連携を密に取りながら、加藤社長(RT. INDAC最高監査)が必要な指示を出していきます。インドネシア現地では、工場長を兼務する社長(日本人)が製造、品質管理全体を統括し、副社長(韓国人)が経理、総務、営業全般を統括しています

▶海外事業の目標と成果

現状
全社売上構成比35%

→

目標
現状維持を基本にビジネスチャンス到来時には臨機応変に対応

▶海外進出における協力者は?

海外進出当初、主要取引銀行からは資金援助はもとより、支店長や担当者をとおして、海外展開における商取引上の常識や、現地情報などの貴重なアドバイスをいただきました。この事は当時大きな力となりました。

事業を軌道に乗せる段階で、日本語も英語も通じず、異なった文化・習慣を持った従業員に、仕事を教え、品質を維持し、間違いの無い仕事をしてもらうための様々な試行錯誤を当社独自で繰り返してきました。

株式会社ディムコ

スチールベルトがつなぐ世界の市場

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒236-0004 神奈川県横浜市金沢区福浦2-7-13		
電話番号	045-780-5570	FAX	045-701-6830
設立年	1986年	資本金	50百万円
従業員数	(国内25名・海外20名)	売上高	非公開
業種	動力伝導装置製造		
事業内容	スチールベルト及びその応用機器の設計・製造、薄肉メタルスリーブの設計・製造、パミス研磨剤の販売		
海外展開	中国		
URL	http://www.dymco.co.jp		

スチールベルトで市場開拓

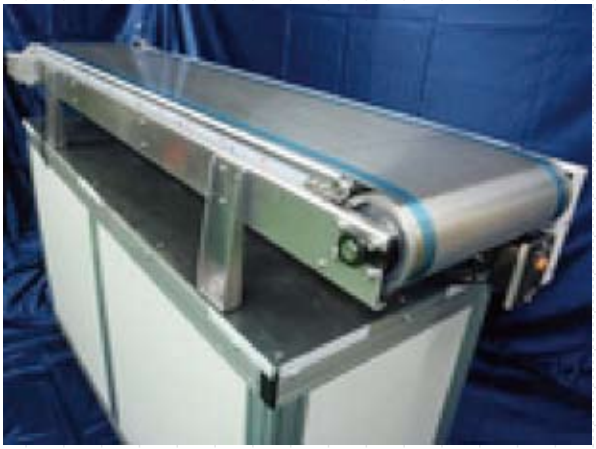
当社はスチールベルト及びその応用機器、極薄肉メタルスリーブの設計・製作・販売、パミス研磨財(シリカ系)の販売を行っています。当社が販路を開くために実施したことですが、まずは、中国への駐在事務所の開設から行いました。国内本社に勤務していた中国人を派遣して市場調査も行い、まずは販売から、そして貸し工場での製造へと展開していきました。その後、社長と専務の個人出資により、迪梦柯貿易(上海)有限公司を設立し、現在は製造もできる迪梦柯機械(上海)有限公司として中国のユーザーにスチールベルトを販売しています。また、当社が扱っている米国HESS PUMICE社の研磨砥粒パミスは、中国ではプリント基盤の研磨に使用され、1991年に日本とアジアにおける販売代理店契約を結んでおり、当社にとっては需要の多い商品です。

海外部の社員による言葉のコミュニケーションが重要

現在の総経理は８～９年前に日本での採用に応募してきた中国人で、その後中国に派遣して営業から総務、あらゆることをひとりで行ってきました。中国国内の展示会にも積極的に参加するなど、迪梦柯貿易(上海)有限公司を徐々に大きくしていきました。全従業員が中国人で採用などもすべて総経理に任せています。今では20名ほどの社員がおり、国内本社とのコミュニケーションは、年に数回お互いに行き来して図っています。国内では、海外部には３名が所属しており、語学は各々得意があり、韓国語や英語が話せます。やはり語学ができることによるコミュニケーションは重要です。

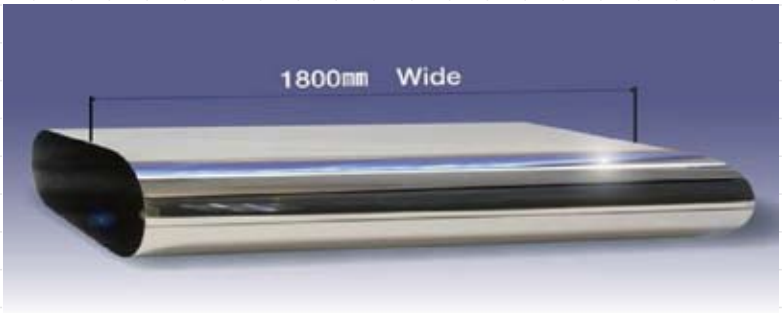
新たに開発し商品化に至った薄肉ステンレス圧延スリーブの受注に期待

先日の中国国内の暴動の影響は特にありませんでした。海外は政変など様々な状況の影響を受けやすいですが、市場の大きさを考えると、今後はさらに海外販売の拡充を進めていき、海外販売の比率を上げていくことになります。韓国への販売は現地代理店に依頼していますが、年々スチールベルトの受注が増加しており、昨年には薄肉ステンレス圧延スリー



吸引コンベヤ

メタルスリーブ



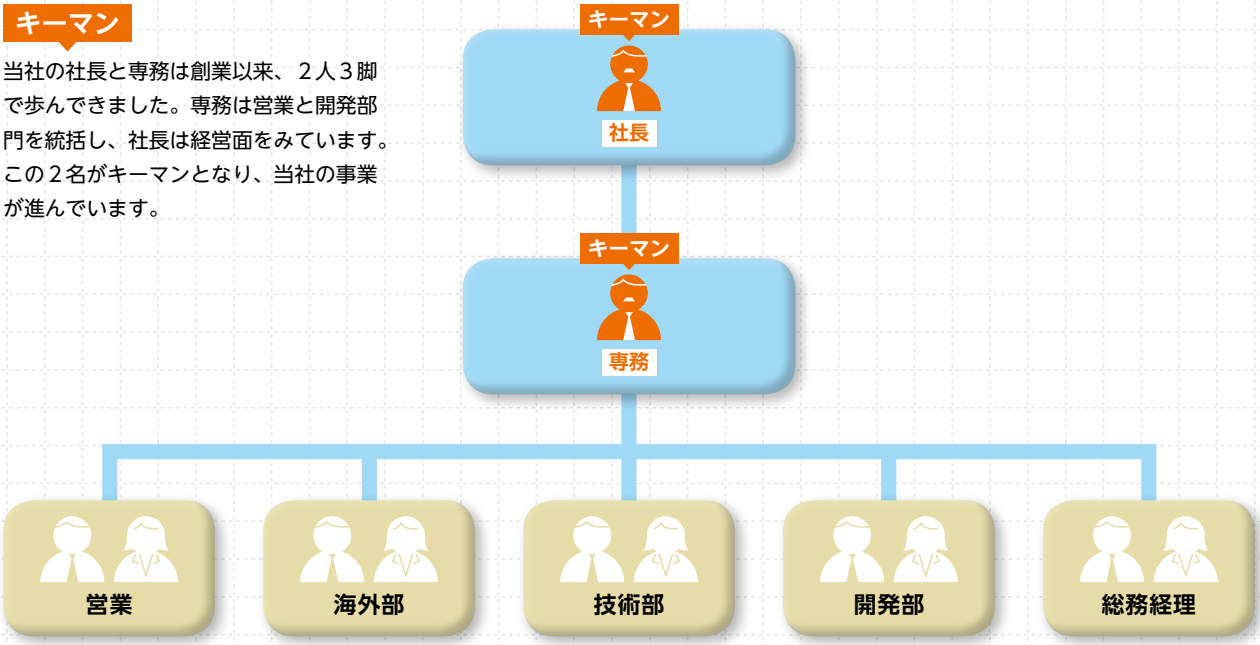
薄肉ステンレス圧延スリーブ

ブの発注があり、取引が成立しました。韓国の会社との取引はロット数が多くなる可能性があるので、今後の展開が期待されます。また当社では、2008年から大手メーカーからの開発依頼により電気通信大学と関東経済産業局の産学官で薄肉ステンレス圧延スリーブの開発を行いました。この開発事業はサポイン事業(戦略的基盤技術高度化支援事業)に採択され、7,500万円の委託金をいただき商品化に至りました。主に高機能フィルムの生産設備の機能部品として使用され、今後の受注が期待されます。

▶企業組織図とキーマン

キーマン

当社の社長と専務は創業以来、２人３脚で歩んできました。専務は営業と開発部門を統括し、社長は経営面をみています。この２名がキーマンとなり、当社の事業が進んでいます。



▶海外事業の目標と成果

現状
中国国内の売上は目標の3～4割程度

目標
中国国内の売上を総売上の半分程度まで拡充

中国市場は大きく魅力的ですが、現状では売上目標の３、４割程度しか達成できていません。人件費も年々高騰しており、人材の定着が課題です。また、一部製造もしていますが、すべて中国サイドに任せているので品質管理が難しい面はあります。しかし、着実にユーザーを増やしてきてはいるので期待しています。今後は、現地に進出している日系企業にも売り込みをかけたいと考えています。

東京貿易テクノシステム株式会社

世界の物づくりを支える3次元測定機のエキスパート

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒243-0801 神奈川県厚木市上依知1261		
電話番号	046-246-3951	FAX	046-245-1221
設立年	1994年	資本金	340百万円
従業員数	(国内100名・海外30名)	売上高	6,000百万円
業種	精密測定器製造		
事業内容	3次元測定機の開発・製造・販売・保守		
海外展開	北米・タイ・中国　他		
URL	http://www.tbts.co.jp		

海外進出への道のり

「モノ作り」のデザインや検査に威力を発揮する「三次元測定システム」の開発・製造を行っています。メインユーザーである各自動車メーカーの海外展開にともない、タイムリーな販売やサービスを提供するには、海外出張だけでは間に合わないため、米・中・タイに現地法人を立ち上げています。現在では、自動車メーカーだけでなく、家電、金型など、顧客の開拓も進んできました。

海外事業の中身

3つの現地法人とも、基本は日本から輸出した三次元測定システムの据付・調整・トレーニングや、その後のメンテナンス・サポートを行っています。それぞれの現地法人に10名前後のローカルスタッフを置き、日本からのサポートのもと活動しています。米国では、約20年前にデトロイトにオフィスを開設。2年前に、お客様の分布の変化に対応し、シンシナティへと移転しました。タイは、最初バンコクに駐在員事務所を開設し、今から7年前に現地法人に転換しました。中国は6年前に広州に現地法人を設立し、現在はさらに天津への分公司の開設も検討中です。

グローバル人材の採用と友好的な活用を目指して

人材のグローバル化は、正直なかなかうまく進みませんでした。英会話教室を毎週開いても、出て欲しい人は仕事が忙しくて出席しない、TOEICの受験料を会社負担すると公表しても、誰も受けない、など。

そこで、2012年の採用活動では、対象を最初からグローバルな学生とし、海外留学経験者に絞り募集をかけました。すると、タイミングが合ったのか、国立大や上智大などの上位校から、海外に留学に出ていた学生さんを獲得することができました。なかにはTOEIC満点の学生もいて、先輩社員たちにも良い刺激となりそうです。

育成としては、まず工場で技術を学び、国内営業

モデル加工機2

所で取引の基本を身につけてから、現地を経験させます。

今後の効率的な展開手法

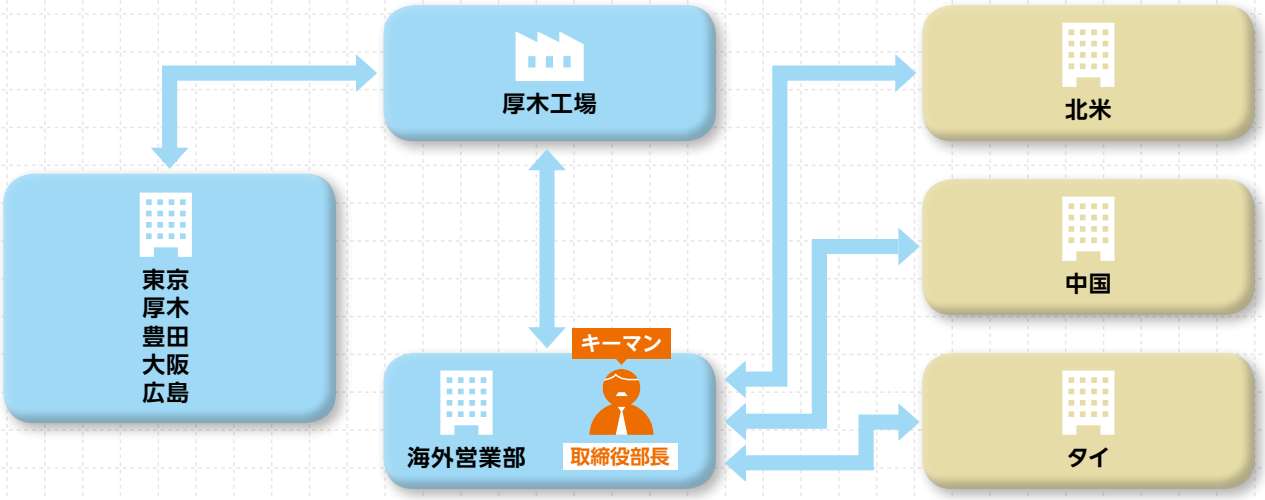
現在、売上に占める輸出取引の割合は、25%～30%です。日系自動車メーカーが今後どこで売上を伸ばすか、と考えただけでも、当社の輸出割合は、さらに増加を続けていくと考えられます。海外の拠点も、現在の３つの現地法人では不十分になってきます。まず、近々、メキシコに新しい拠点を開拓する予定です。そして、インド、ブラジルへの拠点開設のため、現地調査を開始しました。また、現地法人を開設していくだけではなく、世界各地の代理店も含めた、グローバルなメンテナンスサービス網の拡大・レベルアップが重要となっています。

海外展開のポイントはどこ?

ローカルスタッフをまとめつつ、日本の本社とベクトルを合わせて現地法人を成長させていける、マネジメント人材が必要です。日本人的気質を持ったローカルスタッフを、マネージャーに育てていくことがよいのではと考えています。その現地マネージャーを中心に、ローカルスタッフ達を鍛え、常に日本の水準を学び続ける技術員や、日系だけではなく現地資本の会社に逞しく売り込んでいける営業マンに育てていくことです。

そのためには、われわれ日本のメンバーも、現地任せではなく、どっぷりと現地に入り込んで、いっしょに新しい組織を作り上げていかねばならないと考えています。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

現状 1,200 百万円 → 目標 1,800 百万円

▶協力者への感謝

北米の現地法人は20年も前のことでよくわかりませんが、タイのバンコクや中国の広州に設立したときには、個別の一社ではなく、多くのところからノウハウを頂きました。JETROや、メガバンクの海外進出サポート部門、現地の進出サポート会社、日本人弁護士・会計士など。必要に応じて求めていくと、芋づる式にネットワークが広がりました。多方面に海外展開する上でいろいろな会社の方々にお世話になりました。特定の協力者様だけに感謝する訳には参りませんので、お世話になった皆々様に感謝申し上げます。

株式会社由紀精密

精密機械加工で世界に羽ばたく町工場

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒253-0084 神奈川県茅ヶ崎市円蔵370		
電話番号	0467-82-4106	FAX	0467-86-9614
設立年	1961年	資本金	20百万円
従業員数	(国内20名・海外0名)	売上高	230百万円
業種	金属プレス製品製造		
事業内容	電子・電機機器部品、医療機器部品、宇宙航空部品　他製造		
海外展開	フランス、ドイツ　他		
URL	http://www.yukiseimitsu.co.jp		

お客さまからの「技術力」と「信頼性」がベース

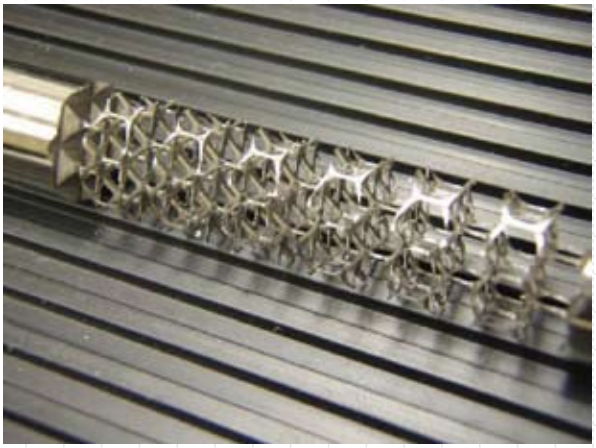
創業60年、自社の部品には自信を持っています。どんな変化が起きようと変わらないものはモノ作りの技術力だと思っています。高い技術力で作ったものには世界共通の価値があるからです。特別安いわけではない、特別に難しい製品ができるわけではない、ただ、頼まれた仕事は不良品を出さずにしっかりと納期を守って納品することがお客様から信頼を頂いている理由です。この信頼は長年の歴史があってこそのもので、それを最も必要とするであろう、航空宇宙業界への進出を決意しました。2009年の切削加工ドリームコンテスト(森精機製作所主催)で金賞を受賞、2010年には航空宇宙品質企画「JISQ9100」を取得しました。

世界最大の航空・宇宙分野の展示会「パリ航空ショー」

2011年6月20日から26日まで開催されたパリ航空ショーで、世界中から13万8000人のビジネス来場者、19万3000人の一般来場者、2000社以上の出展者、140機以上の飛行機が集まり、飛行のデモンストレーションが毎日行われました。そして世界中のお客さまに当社の技術を知ってもらう1週間でもありました。初めての出展でしたが、この7日間で得られた成果は大きく、見積もりを提出したり、サンプルの加工をスタートさせたりと、実際のビジネスにつながっていきました。会場で知り合った、実際に国際宇宙ステーションに採用されている実績のあるイタリアの人工衛星関連の会社の方から見積もり依頼があり、サンプル提出の後10月には受注が決定しました。商社、外国企業の日本支社等を通さずに海外から直接頂いた初めての受注が人工衛星部品でした。

小さい会社だからこそできることもある

経営者は、自分の会社がこうなりたいという夢を語り、社員一人ひとりの重要性を説明し、彼らのアウトプットを評価し、会社の成長と連結させる。これは絶対に欠かせないことだと自分に言い聞かせて


加工サンプル

高精度加工機

パリ航空ショーの様子1

パリ航空ショーの様子2

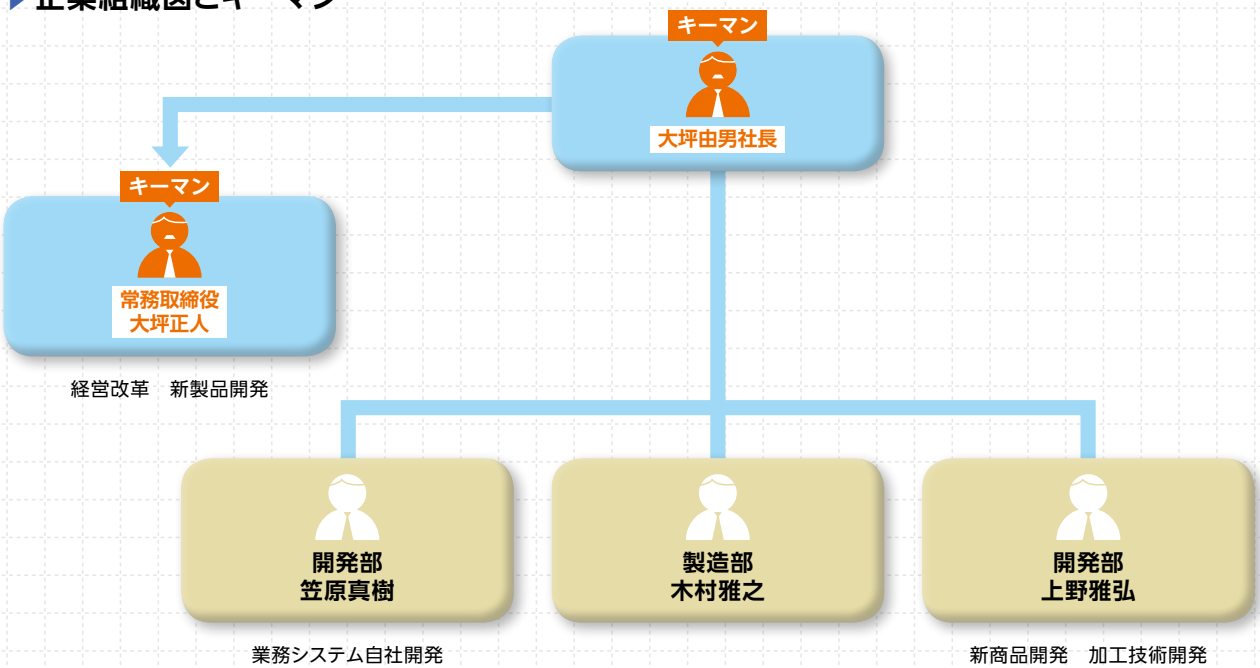
います。社員が会社に魅力を持ってくれれば、その魅力は外にも自然に伝わり、結果として良い社員が集まって来ます。パリ航空ショーには実務部隊とは別に、希望する社員は全員一緒に見学に行くことにしました。結果として、正社員の半分以上が一緒にパリに行くことになり、いろいろなところに負担もありましたが、当社の一つの夢を社員で共有したい、その夢が実現すれば一週間の穴を埋めるのはたやすいことだと思い決行しました。

欧州進出の5カ年計画

当社は2010年に欧州進出に向けて5カ年計画を立てました。

2011年にパリ航空ショー出展、2012年にフランスに現地駐在所を開設というところまでは計画どおりに進捗しています。2013年に現地法人の立ち上げ、2014年に地元企業のM＆A、2015年に現地工場稼働という展開を計画しています。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

現状
日本では宇宙開発に関わる等成果がでている。欧州にその技術を展開中。イタリアの衛星部品の受注は成功した

目標
世界最高レベルの技術市場で競争力のある製品を提供する

JOB 株式会社ジョブ

ポータブルX線発生装置で世界へ進出する!

海外進出自己採点簿

※人材力、現地事業所力、本社力は未回答

企業概要

所在地	〒222−0033 神奈川県横浜市港北区新横浜1-19-8		
電話番号	045-473-0113		
設立年	1988年	資本金	40百万円
従業員数	(国内42名・海外0名)	売上高	818百万円
業種	X線装置製造		
事業内容	X線装置の開発・製造・販売		
海外展開	ドイツ, アメリカ, オーストラリア, 中米・南米		
URL	http://www.job-image.com		

動物のレントゲン撮影に使用する携帯型X線発生装置で海外販路を開拓

当社は、設立以来、X線発生装置の研究開発に力を注いできました。1997年に携帯型X線発生装置(PORTA)を開発したのをきっかけに、本格的な海外進出を始めました。欧米では競走馬をはじめとする屋外での動物診療用に販売需要があります。ドイツを皮切りに、アメリカ、オーストラリア、メキシコ、ブラジルと販売エリアを拡大しています。イタリアやイギリスといったヨーロッパの国々へは、ドイツの総代理店から販売しています。当社の携帯型X線発生装置は、競合する他国製品に比べて圧倒的に故障率が低く、お客様から高い評価を得ています。

それに伴って販売数も増加し、ヨーロッパだけでも1,000台以上を売上げました。また大きな海外展示会でのPRも進み、お客様から「是非人間用の装置も作って欲しい」という要望を頂くまでになりました。

こうした当社の技術力に対する高い信頼が新しい技術開発へと繋がり、新たな市場を開拓しています。その後、装置を動物用から人間用に開発して、3年の歳月をかけて人体用医療機器の米国FDA(アメリカ食品医薬品局)を取得しました。この認証取得は莫大な費用がかかりましたが、次なる販路拡大につながるステップと考えています。

・2008年、神奈川県知事より経営革新企業に認定
・2011 年 5 月 7 日、BS11 JETRO GLOBAL Eye「世界は今」で紹介(放映)

取引先の消滅がきっかけだった海外進出

1996年、携帯型医療機器の共同開発をしていた国内メーカーが韓国企業に買収され、X線発生装置の納入先が無くなってしまいました。そこで独自に携帯型X線発生装置を開発し、当社の製品として販売することにしました。しかし携帯型X線発生装置の国内市場はほとんどなかった為、以前から繋がりのあった個人商社に依頼して、ドイツへの輸出を開始しました。しかし商社経由では顧客のニーズを捉えることが難しく、思うような製品開発ができませんでした。そこで2006年、日本の大手メーカーOBを社内に迎えて輸出事業をスタートさせました。その後、商社経由で輸出していたものを国際営業部が全て引き継ぎ、完全な直接輸出の体制を整えました。

新体制になってから、当時未開拓だった南米の市場を調査するために横浜ワールドビジネスサポートセンター（WBC）に相談しました。そこでジェトロ横浜を紹介して頂き、2009年にジェトロメンバーに登録しました。メンバーになると海外のミニ調査が低価格で利用できるので大いに活用しました。RSNAやMEDICAといった大きな国際展示会に出展することを勧めてくださったのもジェトロから派遣して頂いた専門家です。大手企業の海外経験を熟知する彼らのアドバイスは、中小企業が海外進出するための重要な役割を担っています。

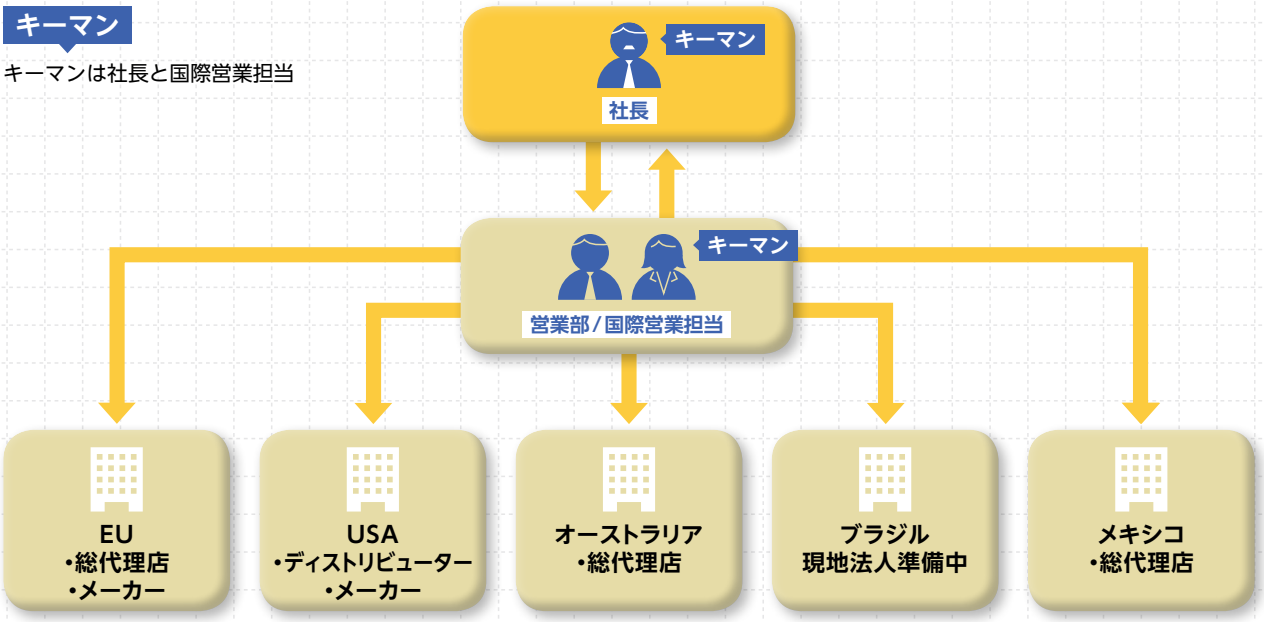
広がる応用分野で更なる販路拡大を目指す

2011年の震災後、当社の携帯型X線発生装置は、得意先が製作したドクターカーに搭載されて被災地の医療を助けることに貢献できました。今後は、医療設備が整わない離島での診療や、在宅診療への応用で社会に貢献できると考えています。海外の開発途上国でも同様の期待ができます。また、医療過疎の問題解決に大いに役立つことで販路の拡大を目指します。

若手社員のグローバルマインドを育成

海外進出においては人材の確保と育成が大切だと考えています。現在本社メンバーの中で、シニアメンバーは経験もあり英語も習得しているので、若手メンバーの語学力アップや海外展示会への研修を奨励していきます。特にジェトロが全面サポートしている海外展示会を現地で見ることは、海外へ進出する上での知識やノウハウを学ぶ絶好の機会だと考えています。社内の人材を育成して更なる技術開発、販路開拓をしていきます。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

現状
携帯型X線発生装置の
海外販売は総売上の**1**割程度

目標
携帯型X線発生装置の
海外販売を総売上の**3**割に引き上げる

輸出事業部をスタートさせるにあたって、事業計画の長期目標を掲げました。会社の事業構造を工業用・医療用・動物用の３本柱に集約して安定した経営を目指します。現在、工業用（非破壊検査用X線発生ユニット）の売上が全体の６割を占めており、そのほとんどが国内の需要に依存しています。動物用と医療用の輸出を増やし、売上の３割を輸出が占めるよう海外販売を拡大していきます。今新たな布石として、ブラジルで現地生産の準備をしています。知人の紹介で、日本の大手メーカーのブラジル現地法人で活躍されたOBの方に来ていただき、現地事務所で販売しながら市場調査を進めています。

▶協力者コメント

日本貿易振興機構（ジェトロ）機械・環境産業部・輸出有望案件発掘専門家　柳田様

ジェトロには、中小企業の海外市場開拓支援策の一つとして、「輸出有望案件発掘支援事業」があります。この取組は、優れた自社製品を初めて海外販売するための販路開拓から契約までを、企業の実情に沿って一貫して支援するものです。ジョブは、横浜ワールドビジネスサポートセンター（WBC）の紹介でこの支援事業に申込み、ジェトロの審査を通過して私が担当になりました。私たち専門家は丸２年、担当企業が契約締結して入金するまでを密着サポート致します。最初の戦略を立てる段階で、ジョブは「欧州（先進国）の一流企業に売り込みたい」という明確なターゲットを持っていました。これは販売先から探す企業とは大きな違いであり、成功への要因の一つといえます。サポートする私自身も早い段階でゴールへの道筋を描くことができました。そこでジョブの輸出戦略として最も注力したのが海外展示会への出展です。ターゲット企業への売り込みに最も効果的な展示会を四つに絞込み、全ての展示会に私が随行して商談のサポートを行いました。展示会はお客様に直接製品を見てもらう場であり、生の声がきけると同時に契約に直結した交渉の場です。全世界から集まるバイヤーを相手に交渉するのは容易なことではありません。この慣れない直接交渉の場において、私が前職で培った大手商社での海外駐在経験を大いに活用しました。実際交渉の場において、相手企業側は少しでも値段を下げようとします。その交渉術は国や地域によって様々です。その一つ一つに粘り強く説得を試み、駆引きの場で少しでも優位に商談が成立するようサポートしました。そして彼らは見事に成功を収めました。その後ジョブは支援事業の契約を１年更新し、３年間私と共に輸出事業に取り組みました。私はジョブの持っている３つの特徴が、海外輸出成功のカギだと考えています。１つ目は、海外輸出を目指す社長の強い意志です。２つ目は、輸出する製品に差別性があり、オンリーワンであることです。３つ目は、社内の輸出体制が磐石で、スタッフツールが優れている事です。

東邦電子株式会社

温度のTOHOとしての技術力で世界に進出

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒252-0245 神奈川県相模原市中央区田名塩田1-13-21		
電話番号	042-777-3311	FAX	042-777-3751
設立年	1970年	資本金	48百万円
従業員数	(国内180名・海外10名)	売上高	非公開
業種	工業計器製造		
事業内容	各種温度計センサー及び制御機器、半導体ウエハー計測用プローブカードの設計・開発		
海外展開	韓国・中国		
URL	http://www.toho-inc.com		

海外展開は人と人とのコミュニケーションから始まる

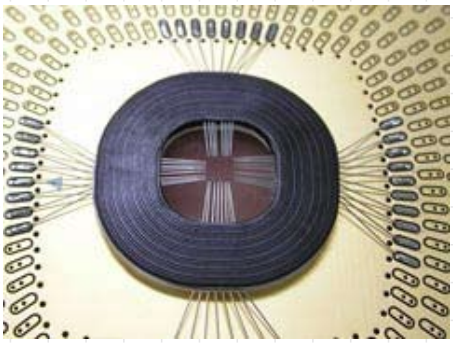
当社は、各種温度センサー及び制御機器の設計・開発、半導体ウエハー計測用プローブカードの設計・開発を行っています。韓国にあるTOW INC.は販売を行う合弁会社ですが、会長が25年前に当社製品を使用しているエンドユーザーと知り合い、20年前に設立しました。社長は月に1～2回程度訪問しており、緊密な関係を築いています。中国には登方(上海)電子有限公司があり、販売を委託しています。台湾在住の知人が中国では独自に会社を設立できないため、当社と合弁会社を設立しました。現在は各国に販売の代理店があり、社長は適宜訪問して親交を深め、協力会社のような親密な関係を築いています。海外進出の成功と持続の秘訣は、「会社と会社のつきあい」である前に、「人と人のつきあい」であれということです。社長は常にこの精神で人との、そして会社同士の友好的な関係を築いています。

海外の販売は1国1商社に委託

海外では製造は行っておらず、販売のみを行っています。販売の主たる製品は、デジタル温度調節計の標準型です。中国での販売は、登方(上海)電子有限公司が上海と北京周辺をカバーしています。その他各国に販売を任せている商社があり、1国毎に1商社に委託しています。国としては、アジアでは台湾・韓国を初め、フィリピン・シンガポール・マレーシア・ベトナム・タイ・インド・スリランカ・アラブ首長国連邦、北米ではアメリカ・カナダ、中米ではコスタリカ・エルサルバドル・メキシコ、南米ではチリ・ブラジル・アルゼンチン、オセアニアではオーストラリア・ニュージーランド、ヨーロッパではドイツ・スペイン・オランダ・ギリシャ・ルーマニア・イギリス・イタリア・フランス・フィンランド・デンマーク・ポーランド・ハンガリー、アフリ

デジタルコントローラー

デジタルセンサー



プローブカード(ワイヤーモールドタイプ)

カでは南アフリカ・エジプトなどで販売しています。特にドイツでは４年毎に展示会が開かれており、社長も訪問して現地商社の関係者と大いに親交を深めています。

社長の人好きが海外拡充を成功に導く

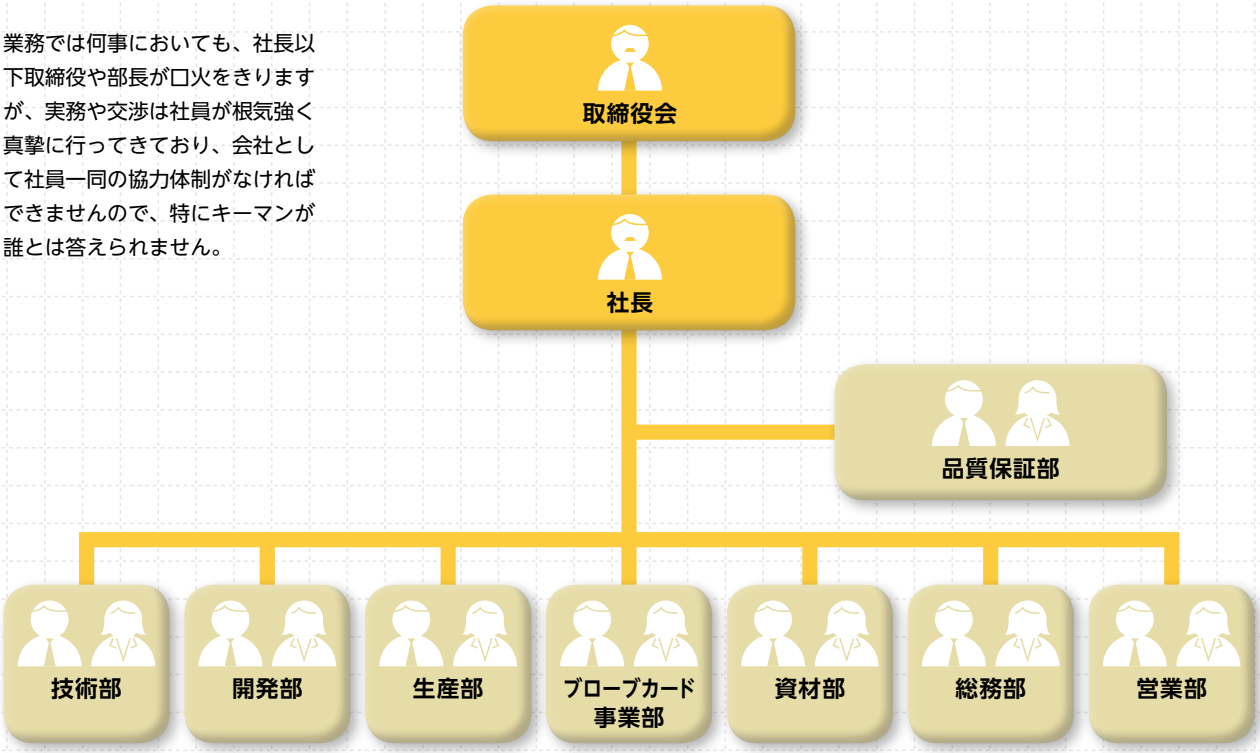
以前に採用した社員には海外営業職で20年近く活躍した人で、商習慣から値段の相場まで、様々な知識と経験があるため、値段の交渉も含め全てひとりで行っていた強者もいました。現在営業担当は３名で、中韓両方を話す者が１名、英語を話す者が２名で、年に１度、約１～２週間程度をかけて世界各国を精力的に訪問しています。社長には、各国の商社との取引状況や取引先の人物像などが伝えられ、出張に同行することも多々あります。まさに社長の「人好き」が実践されています。

今後はM&Aや技術提携にもつなげていきたい

EU各国では商取引の法律も整備されていて信頼性が高く、今後も取引を広げていきたいと考えています。ブラジルや南アフリカは技術水準が高く、今後は販売だけでなくM&Aや技術提携にも繋げていきます。現在、ブラジルコーヒー豆の家庭用乾燥機の注文があり、すぐにも製造に移すことができる製品だと考えていて、現地で生産できれば価格も抑えられ、販売が見込めます。今後５年～10年をかけて、販売だけでなく、現地生産などの投資時期を考えながら行っていきたいと考えています。

▶企業組織図とキーマン

業務では何事においても、社長以下取締役や部長が口火をきりますが、実務や交渉は社員が根気強く真摯に行ってきており、会社として社員一同の協力体制がなければできませんので、特にキーマンが誰とは答えられません。



▶海外事業の目標と成果

現状
OEMは、韓国において3件、
中国において1件受注

→

目標
5年～10年後
OEMなども含む製品展開の増加

韓国も中国も注文のロット数が多く収益につながります。従来は当社の名前で製品の設計製造販売をしてきましたが、最近の韓国からの金型関係の注文のように、OEMでの受注なども行っていきます。

株式会社青山プラスチック塗装

専門性とパートナー企業との協力のもと一貫した生産体制で海外進出を実現

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒213-0006 神奈川県川崎市高津区下野毛3-11-33		
電話番号	044-811-5586	FAX	044-811-5626
設立年	1984年	資本金	10百万円
従業員数	(国内30名・海外45名)	売上高	240百万円
業種	工業用樹脂製品加工		
事業内容	工業用樹脂製品二次加工、金属・プラスチック塗装		
海外展開	ベトナム		
URL	http://www.aoyama-pt.com/index.html		

海外事業の情報収集拠点として ベトナムに事務所・工場を設立

15年ほど前から日本国内市場だけでは厳しい状況でしたが、当時はアジア諸国での事務所や工場の設立は、インフラが整備されていない事とコスト・納期のリスクが高いため、自ら積極的に進出しようとは考えていませんでした。ただ中国や韓国の企業と取引する中で、海外に行くと他国の業界情報が得られることがわかりました。逆に日本国内の商売だけでは他国の情報はほとんど入ってきません。そこで3年程前にアジア諸国で情報収集拠点となる事務所を立ち上げることを決め下調べを始めました。調査、検討の結果、ベトナムのホーチミン郊外に事務所を設立することにしました。ベトナムを選んだ理由はベトナムの人口8,000万人という規模、親日家が多い点があります。またホーチミンはハノイより気候が温暖で気象も穏やかですし、インフラも十分整っていました。ホーチミン中心地から1時間以内の条件で探していましたが、人気のエリアから少し離れた町ロンアン(Long An)に、低価格でインフラも整っている工場地区を見つけました。ここでの条件が敷地面積一千坪でしたので、当初事務所だけの予定でしたが、ダイヤ工芸㈱と合同で事務所と工場を設立することにしました。先代社長で現会長の青山が現地に駐在し1年の準備期間を経て、2011年9月にベトナム事務所兼工場を設立しました。

ベトナムで一貫生産体制を 確立して新規顧客を開拓

当社の国内工場塗装ラインでは小ロットから大ロット、小物から大物、UV・水性・一液／二液タイプまで、あらゆるニーズに応える体制を整えており、客先との信用第一に日々取り組んでおります。また、パートナー会社の協力のもと、設計から試作、金型製作、成型、二次加工、アセンブリ、完成まで、塗装だけでなく一貫した生産体制に対応しております。ベトナムでも塗装、印刷、成型と工場で機械を設備し、一貫生産(金型～印刷まで)を当社が窓口となり対応しています。ベトナムで受注しベトナム工場で塗装した完成品は、携帯、バイクメーター、アンテナ、AV機器等、多岐にわたります。各プロセス個別作業の請負と一貫生産と両方対応できる強みとベトナム現地法人代表自らの営業力で、ベトナムのお客様を全て新規で獲得することができました。個別の作業を受注した顧客からその後一貫生産の注文を受けることも少なくなく、またその逆のケースもあり売上増につながっています。ホーチミンは工場の現

AOYAMA VETNAM

多軸ROBOT

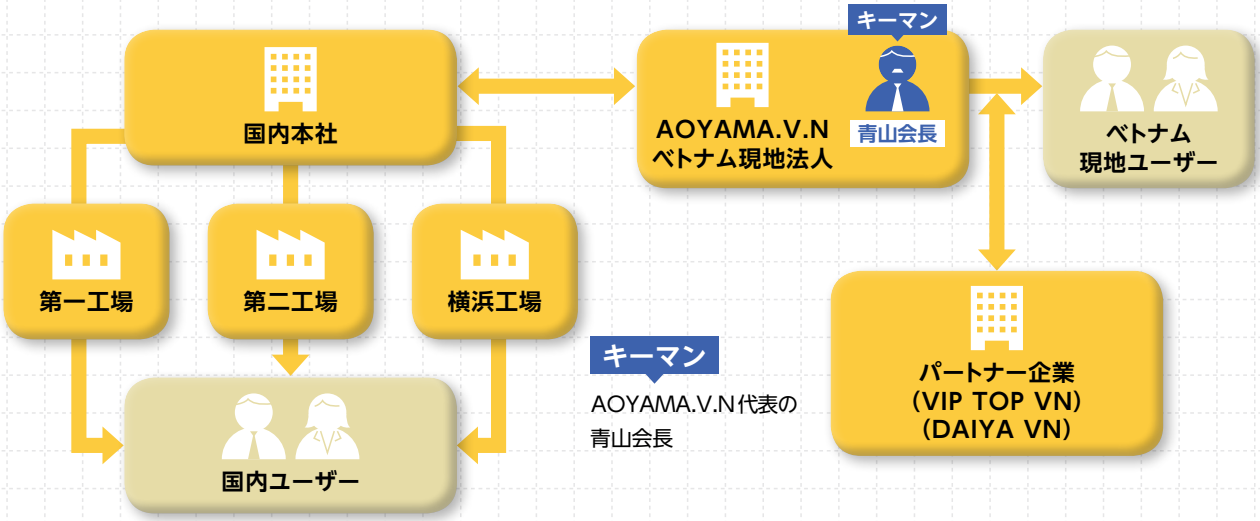
座標ROBOT

地従業員の離職率が月平均10%と高く１年も経つとほとんどの人が入れ替わってしまう事が多いのですが、当社のベトナム従業員は45人いる中、これまでに３～４人しか辞めておらず離職率が低くおさまっています。この背景には、ホーチミン中心地の工場地区と比べて、当社の工場がある地域はまだ日系企業も少なく、従業員に日系企業で働く喜びとプライドがあり、地域の活性化にも貢献していることがあります。工場の立地選定や従業員を採用する際、現地の地域性、人間性、文化を知ることは非常に重要です。ベトナム工場従業員の今後の採用も定着率の高い社員からの紹介をメインで考えています。グローバル人材の採用としては、中長期的に現地ベトナム事務所の代表の後任を検討する必要がありますので、外部採用、社内人材育成にも力を入れていきたいと思います。

ベトナム工場のさらなる質の向上と国内本社との人事交流も視野に

中国や韓国のローカル工場と比較すると、ベトナムローカル工場の技術力はまだまだ劣るため、当社ベトナム工場の従業員の技術力を底上げし、現在日本の工場でも対応できるぐらいのレベルに上がっています。しかしながら小ロット多品種においては駐在員の力なしには対応できていません。長く勤め経験を積むことで技術力も上がっていきますので、現在の低い離職率を維持しながら、より質の高い製品やサービスを提供し、売上増加につなげていかなければいけません。その為に本社社員を育成しベトナムへ派遣したり、ベトナム人の技術研修を日本国内でするなど、双方向で人が行き来し、技術や人材の交流ができる機会を作りたいと考えています。

▶国内外の企業組織図と海外進出におけるキーマン



＊TOPからのスピーディーなジャッジにより、実行するか否かの判断が早い

〈発注から納品までの流れ〉

▶海外事業の目標と成果

現状
年商3,600万円

目標
年商3億円
(各年200%UP前年比2倍)

＊ベトナムのインフラはめまぐるしいスピードで近代化が進んでおり、国の経済成長率も2012年は５％でした。成長国で現地ユーザー向けに売上を引き続き伸ばしていかなければなりません。また、現状は現地ユーザー向けのみに製品を生産していますが、将来的には日本で受注した案件をベトナム工場で生産する形を作り、さらに売上を伸ばしていくことを目指しています。

イナバグループ 有限会社三和工業　株式会社イナバエクステリア 稲叶建材(上海)有限公司

中国の建築需要の増加がビジネスチャンス

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒236-0004 神奈川県横浜市金沢区福浦1-14-2		
電話番号	045-701-3224	FAX	045-783-6779
設立年	1960年	資本金	非公開
従業員数	(国内48名・海外40名)	売上高	1,400百万円
業種	建築用金属製品製造		
事業内容	建築金物、駐輪機の製造・施工		
海外展開	中国		
URL	http://www.inaba-ex.co.jp		

取引先からのニーズに応える形で中国進出

イナバグループは、1960年設立の有限会社三和工業、1986年設立の株式会社イナバエクステリア、2005年設立の稲叶建材(上海)有限公司の3社で構成されています。三和工業は、株式会社LIXIL、不二サッシ株式会社からの受注により主に注文建築金物のカーテンウォールやアルミ・スチール・ステンレス曲げ物加工品を製造しています。イナバエクステリアは、ゼネコンからの受注により主に駐輪装置やカーポートの設計・製造・施工をしています。2004年頃、イナバグループが中国国内での製造を検討していたところ、会長の知人である中国人が所有する江蘇州常熟にあった建屋を借りることができ、稲叶建材の創業を始めました。進出にかかる手間や設備投資費用などが大幅に軽減されて中国進出への弾みがつきました。その後、中国を市場として捉えるなら、需要が期待できる都会に移設したほうが得策と考え、2005年上海に単独資本の工場を建て、現在に至っています。

中国国内製品製造を中国国内販売につなげる

当初中国の稲叶建材では、取引先からの受注により駐輪機とカーポートを製造していましたが、その後、注文建築金物のうち、複雑な製品ではなく納期の長い製品の製造もしています。駐輪機とカーポートの販売施工先は主に日本国内でしたが、近年では、中国富裕層向けの住宅にもカーポートが設置され、中国国内向けの設計製造施工も増加しています。中国の市場は広くホームページも活用しており、受注先は瀋陽や邯鄲、北京、上海、広州など広範囲に及びます。人口が集中している都会には中間富裕層が多く、需要の拡大が見込めると考えています。

中国工場の従業員とのコミュニケーション

中国の稲叶建材の総経理には、当初は日本在住の中国人を雇用しましたが、現在は現地で採用したスタッフに代わったため通訳を雇っています。その通訳は管理総務部門の業務も担当しており、中国の大学で日本語を学び、かつ日本企業に勤めたいとの意

稲叶建材(上海)有限公司 建物

稲叶建材　内部

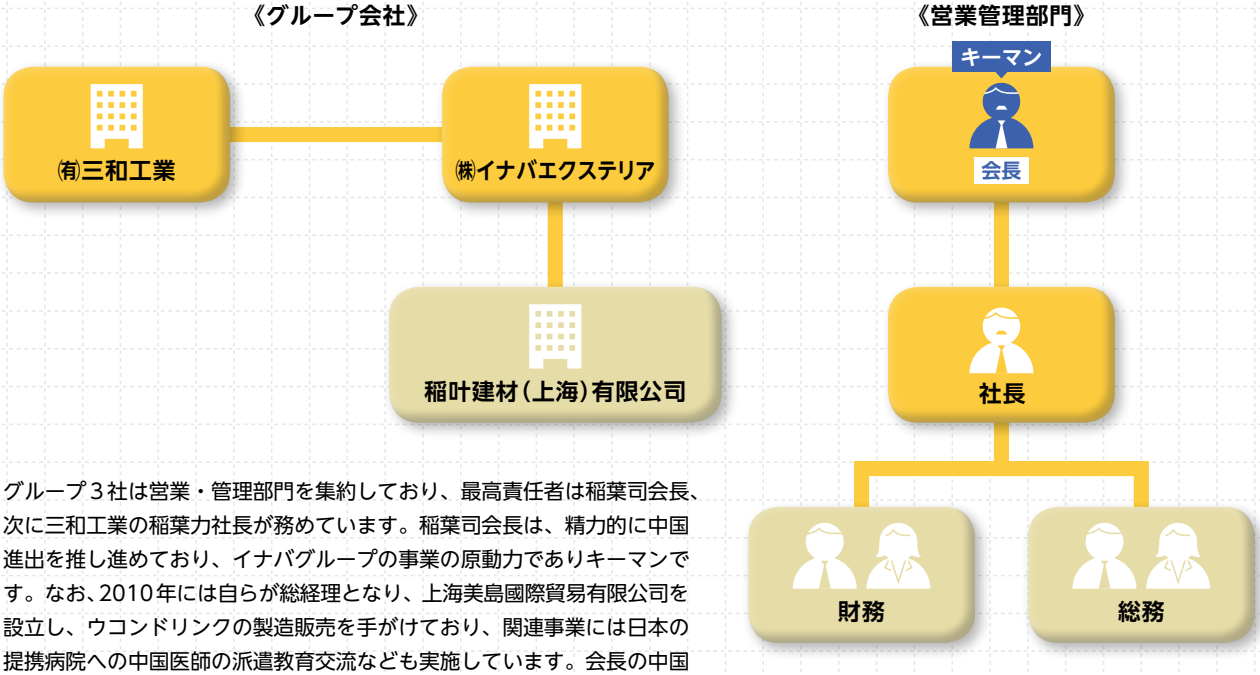
駐輪機

志を持った志の高い人物です。毎年２～３名の新卒を現地採用しますが、彼らも同様です。現地従業員の定着率は高く、５年以上勤務している人もいます。雇用継続のポイントは教育にあり、１ヶ月の内１週間ほどの頻度で２名の本社管理職が中国に出張指導に赴く一方、成績優秀な現地従業員を国内本社で教育研修する等により、親密な関係を築くようにしています。

安定的な収益向上には中国国内販売の拡充が必須

中国工場は労働集約的な事業であり、働く人数と加工技術水準に成果が左右されますが、中国人の人件費は以前に比べて、対日本人の比率では10分の１から６分の１ほどまで上がってきており、人件費、すなわち経費は上昇しています。また中国で製造した製品を日本に輸出して販売することは、為替の影響を受けやすく収益の安定的な向上は図れません。そこで、少しでもリスクを減らして利益を向上させるため、中国国内で製造したものは中国国内で販売施工する、つまり中国を市場と捉えて販売力を強化していきたいと考えています。課題としては、主力製品である駐輪装置は公的な場所に設置施工されるケースが多く、日本企業が受注するのは極めて難しい現状です。そこで、受注先を日本企業の中国進出工場などに見出せたらと考えています。建築金物については、技術面ではまだまだ日本が優位であり、今後も受注は期待できます。

▶企業組織図とキーマン



グループ３社は営業・管理部門を集約しており、最高責任者は稲葉司会長、次に三和工業の稲葉力社長が務めています。稲葉司会長は、精力的に中国進出を推し進めており、イナバグループの事業の原動力でありキーマンです。なお、2010年には自らが総経理となり、上海美島國際貿易有限公司を設立し、ウコンドリンクの製造販売を手がけており、関連事業には日本の提携病院への中国医師の派遣教育交流なども実施しています。会長の中国への熱い志が事業の拡大だけではなく、人と人との繋がりも築いています。

▶海外事業の目標と成果

現状
2012年　中国国内販売率**30**%を達成

目標
今後売上高に占める中国国内販売率を**50**%にする

全体として売上高は順調に伸びています。売上高に占める中国国内販売の割合は、2004年には５～10%でしたが、2012年には30%に上昇しました。採算の取れるラインを50%と捉えており、今後とも中国国内販売に注力して採算ラインに達することが目標です。

角丸金属有限会社

ベトナムで超精密金属加工と機械加工、人材育成

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒210-0858 神奈川県川崎市川崎区大川町11-11		
電話番号	044-355-2591	FAX	044-355-2592
設立年	1961年	資本金	13百万円
従業員数	(国内12名・海外13名)	売上高	非公開
業種	機械工具製造		
事業内容	ゲージ、治具、金型製造		
海外展開	ベトナム		
URL	http://www.kakumaru-kinzoku.co.jp/		

従業員親族の紹介でベトナム進出

バブル経済崩壊後当社の経営建て直しを図ったのですが、人材不足に困っていましたところ、当社ベトナム人男性従業員であるアンより、ベトナムの高等訓練学校を卒業した人の仕事がなく困っているとの話を聞きました。また、ベトナム在住の彼の叔母で産業立地組合の仕事をやっていたフアン・キム・ホアンより、ベトナムで工場を設立させるには日本人名義ではなく、ベトナム人名義にするとスムーズに設立できるという話も聞き、2006年にベトナム工場設立の手続きを彼に依頼して、彼の甥(アンの兄弟)のグエン・アン・ナムを社長に起用しました。出資は当社の竹内社長が100%行っております。また、彼を社長にして貿易、営業業務を行うキムホアンキム㈲を2012年に設立しました。

高等訓練学校卒業生が貴重な戦力

川崎工場、ベトナム工場共に工場の敷地は100平方メートル、従業員12～13名です。川崎工場では短納期で高度技術が必要で生産ロットが小さいもの、ベトナム工場は納期が長く生産ロット数が大きいものを生産しております。ベトナム工場の従業員は高等訓練学校を卒業していますので、2週間程の研修で粗加工までできるようになりました。日本人に比べて視力がよく、超精密加工では貴重な戦力となっています。

現在は錠剤薬梱包のカバーはがし用ミシン目を作るカッターや、光通信光ファイバーの皮膜はがし装置に用いられる刃の製造が中心です。また、大手取引先から毎年要求される製品のコストダウンの要求を満たすために、ベトナム工場を有効に活用しております。

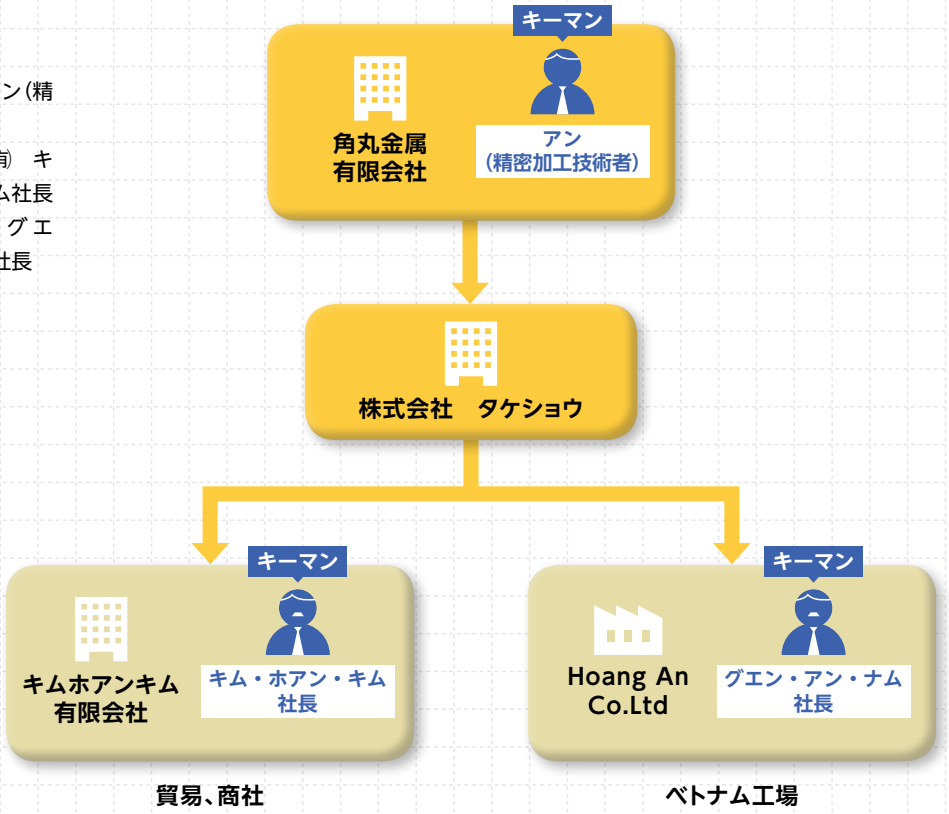
ベトナム、ホーチミンの直営工場のスタッフ

各種センター(ベトナム工場主力製品)

▶企業組織図とキーマン

キーマン

角丸金属㈲　アン(精密加工技術者)
キムホアンキム㈲　キム・ホアン・キム社長
Hoang An Co.　グエン・アン・ナム社長



▶海外事業の目標と成果

現状
ベトナム工場の売上はグループの**10%**

目標
5年後にベトナム工場の売上をグループの**50%**以上とする

ベトナム工場を拡張するため、ホーチミン市郊外に約1,000平方メートルの敷地を４～５社で借りることを計画しており、３月初旬に現地で説明会を開催する予定です。また、キムホアンキム(有)はワニ皮製品、ウーロン茶、ナッツ類などベトナムの商品を日本向けに販売することを計画中です。
また、新分野ですが川崎市のバックアップを得て福祉関連機器分野の共同開発にも進出する計画です。

近代化学株式会社

留学生が先頭にたってスリランカに工場を開設

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒243-0426 神奈川県海老名市門沢橋3-19-3		
電話番号	046-238-2508	FAX番号	046-238-5607
設立年	1955年	資本金	60百万円
従業員数	(国内74名・海外110名)	売上高	790百万円
業種	頭髪用化粧品製造		
事業内容	業務用毛髪化粧品の開発・製造・販売		
海外展開	スリランカ		
URL	http:// www.kindaikagaku.com		

留学生の母国に工場設立

製品価格面で国際競争力をつけることを目的に、15～20年前から国内では福島などの地方、海外ではインドネシア、中国などの進出を検討していました。当時、当社が加入していたロータリークラブでは、スリランカからの留学生に奨学金支援を行っています。その中で東海大学大学院で経営工学を専攻している学生(プリアンカ・ペレラ氏)を紹介され、この学生を橋渡しとしてスリランカに生産工場を設立することを決断しました。大学院終了後、当社は、２年をかけて彼に製品製造や品質管理などのノウハウを教育し、彼を現地の代表者として母国へ帰国させました。工場は、豊富な地下水と広大な用地が確保できるコロンボの南部ボナラ地区での設立を決めました。同じ地区には大手女性下着メーカーのトリンプ社の工場があります。スリランカの労働者の識字率が高いことも進出を決めた要因のひとつです。

インド、中東市場向けに低価格品を生産

スリランカで生産を始めたのは2000年頃ですが、当時、日本市場は外国製化粧品と言えばフランス製の時代でした。また、BOI(Board of Investment)規制で生産額の90%は輸出しなければならず、厳しい状況が続きました。しかし隣接するインド市場や中近東向けのシャンプー、コンディショナー、ヘアカラーなどの低価格品を中心に地道な拡販を重ね、インド市場や、ドバイの商社経由で中東での販売を徐々に伸ばし、ビジネスベースに乗りつつあります。現在の主な輸出先はインド、イラン、トルコ、イギリスを含む、EU諸国などです。

スリランカの現地スタッフのみで現地法人を運営

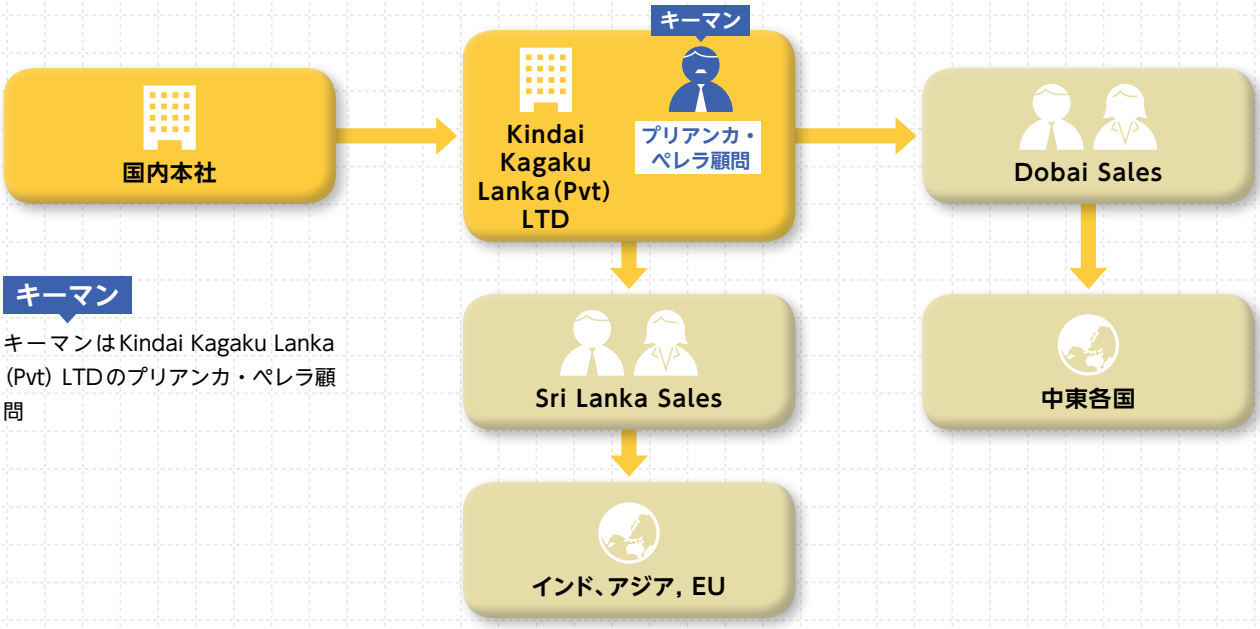
スリランカ工場は製造、営業、研究開発、品質管理の機能がありますが、マネジメントや日本本社とのコミュニケーションは前述のプリアンカ・ペレラ氏、アジア地区への販売は中国系、インドへの販売はスリランカ系の人材に任せています。日本からの駐在員は置かずに必要時に出張でカバーしています。

世界に通用する商品を開発すること

海外生産の主な目的は、消費マインドが旺盛な世界の中間所得者層から、高い支持を得られる製品を開発することです。次の工場進出先として台湾を考

えています。基本的には世界に通用する商品を開発することが最重要と考えています。最近は安価な中国製品が出回っていますが、ヘアケア製品は各民族の毛質によって適する処方や成分が異なる複雑な製品なので、高い技術力で市場を切り開いて行く方針です。また、2013年5月にドバイで開催される国際Beauty World Middle East Showでブースを持ち、国際的な知名度を高めたいと考えています。

▶企業組織図とキーマン



キーマン

キーマンはKindai Kagaku Lanka (Pvt) LTDのプリアンカ・ペレラ顧問

▶スリランカ生産品の販売先の目標と成果

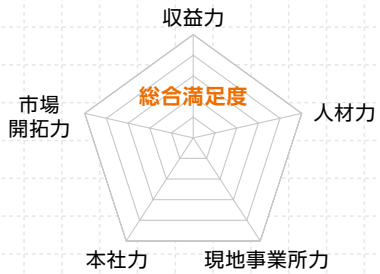
現状
ドバイの商社経由以外の売上……50%

目標
インド、EU向けを増やしドバイ商社以外の売上を70%以上とする

株式会社コイズミツール

自動車部品業界から高い評価を受ける技術力とサービス力で海外進出

海外進出自己採点簿



※いずれも未回答

企業概要

所在地	〒224-0024 神奈川県横浜市都筑区東山田町27-2		
電話番号	045-592-2207	FAX	045-592-2203
設立年	1985年	資本金	40百万円
従業員数	(国内45名・海外3名)	売上高	650百万円
業種	機械工具製造		
事業内容	超硬合金・ダイヤモンド工具・CBN工具・切削工具の製作及び再研磨		
海外展開	中国、インドネシア		
URL	http://www.koizumitool.co.jp		

国内の自動車部品工場での実績をベースに中国とインドネシアへ進出

日本国内の自動車部品工場向けに、生産ライン専用の特殊工具を設計、製造、販売をしてきましたが、自動車部品の生産ラインの海外移転が進むなか３～５年もの間、海外に進出するか、このまま国内のみで事業を続けるかを検討してきました。結果、海外進出を決め、１年半ぐらい前から準備を始めて2013年２月に中国とインドネシアで工場を稼動することとなりました。中国は既に取引のある日本の自動車メーカーが進出しているので、売上が見込めると判断し、日産自動車㈱の東風汽車有限公司花都工場がある広州の花都区に工場兼営業所を設立しました。インドネシアは世界４番目の２億人以上の人口と、親日家が多い点、将来日本の自動車メーカーが現地生産を増やす見込みがある点から今後需要が増えると判断し、当社の他、３社(商社１社同業他社２社)と会社を設立しました。

海外進出において現地で信用できるビジネスパートナーを探す事は重要かつ困難です。中国では、汽車城政府関係者様をはじめ、同業者、ユーザー様、様々な人に助けられました。また、インドネシアでは、何十年も仕事を共にしてきた同業メーカーや現地商社営業担当者の協力が海外進出の実現につながりました。

自動車部品業界から高い評価を受ける技術力に加えサービス提案も武器に

主に自動車のエンジン、ブレーキ、コンプレッサーなどの部品生産ライン専用の特殊工具の設計、製造、再研磨をしています。また技術提案により、コストダウンやトラブル解消を工具納入後のサポートとして考えています。自動車の種類により生産ラインで使われる部品の材質は異なりますが、当社はアルミを材質とした自動車部品の生産ラインで切削などをする際に使われるダイヤモンド工具や超硬合金工具を強みとしています。新品の特殊工具の販売だけでなく再研磨技術も得意としており、磨耗した既存の特殊工具の先端部分を新品同様に再研磨するサービスも提供しています。

中国要員として語学堪能な未経験者をインドネシアではベテラン経験者を新規採用

進出する中国の工場兼営業所要員として、技術と営業担当は社内人材を活用しましたが、中国語のできる社員はいませんでした。人材を探していたところ、日本と中国の架け橋になるような仕事をしたいと考えている日本語・中国語の堪能な人がいると紹介され、通訳兼生産管理として採用しました。彼女にとって未経験の業界ですが、現在技術的なことも勉強しながら頑張っています。

インドネシア工場では、何十年も仕事を共にしてきたビジネスパートナーからの紹介で、インドネシアで15年日系企業に勤めていた経験のある日本人を通訳兼事務職として採用しました。

中国でさらなるビジネスの拡大、インドネシアは国の事情に合わせて柔軟に対応

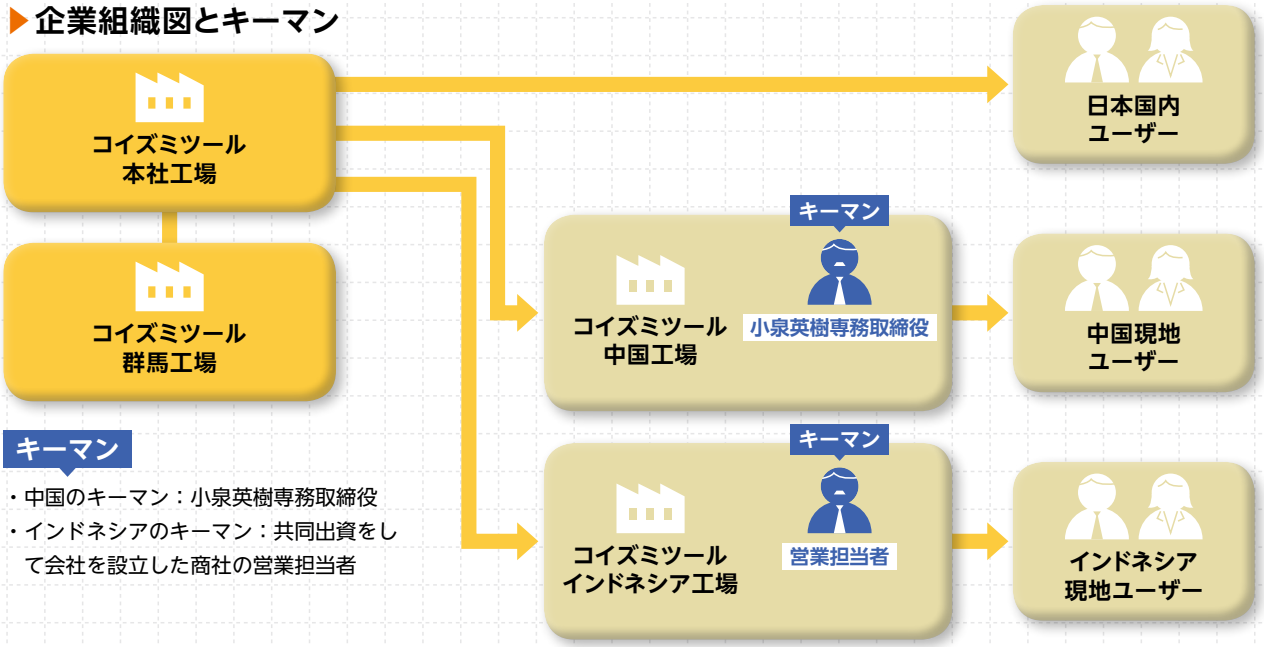
中国は既存の取引先があり、売上の見込みも具体的に見えています。今後、技術力を武器にビジネスチャンスがあれば、広州市以外の地域への進出も視野に入れています。インドネシアは４社の合同会社なので、中国よりもリスク負担は小さく、４社の中でも商社が中心となって進めていますので、当社は受注内訳の自社担当分に応じて人を配置する等、現

地と密に連絡を取りながら事業展開を進めていきます。

群馬工場

自動車のエンジン部品を加工する特殊工具の製造

▶企業組織図とキーマン



キーマン

・中国のキーマン：小泉英樹専務取締役
・インドネシアのキーマン：共同出資をして会社を設立した商社の営業担当者

▶海外事業の目標と成果

目標 中国 **10** %売上アップ

中国の工場は、まだ国内の精度の低い工具を使用しているところも多くあります。新品の工具を購入するにはハードルが高い企業もあるので、そういった企業には、コストが抑えられる再研磨のサービス提供から始め、技術を理解して頂いた上で新品の工具の売上にもつなげていく戦略です。実際に再研磨のサービスがユーザー様から高い評価を頂き、中国で既に新品工具7,000万円の受注を受けています。

▶協力者コメント

広州名立服務有限公司　吉澤英生様

当社は中国で製造・加工事業を展開したい日本の中小企業を支援すべく広東省の東莞市に2002年に会社を設立し、東莞市の政府と共同で工業団地を開発し、日系企業をサポートしてきました。そこでの取引先から、「新しく広州市に工場・営業所を設立したい企業様がいる、広州市は東莞市のとなりで、車で1時間半と近いのでサポートできるのでは」という理由で、コイズミツール様を紹介されました。当社は会社や工場の設立までをサポートする一般的な中国のコンサルティング企業と異なり、設立時のお手伝いだけでなく、工場を建てた後も会計処理や、現地従業員採用のための人材探し、税金手続き、支払い・入金処理、税関業務等、売上・利益を出していくまで長期間サポートしていきます。コイズミツール様も設立準備から現在に至るまで継続してお手伝いをさせて頂いております。

昭和精工株式会社

知人のコネクションを活用して最小限リスクでタイ、中国に進出

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒236-0004 神奈川県横浜市金沢区福浦1-4-2		
電話番号	045-785-1111	FAX番号	045-785-4488
設立年	1960年	資本金	80百万円
従業員数	(国内85名・海外7名)	売上高	1,638百万円
業種	機械器具製造業		
事業内容	金型、同部品製造		
海外展開	中国、韓国、台湾、タイ、シンガポール、インドネシア、インド、アメリカ、EU		
URL	http://www.showa-seiko.co.jp		

海外に行ってみないとわからない

海外進出の目的は技術レベルの向上です。日本の技術レベルは高いが国際標準化には遅れをとる為、海外進出(交流)を持つことで当社の国際的な実力を把握し向上することが出来ます。海外で開催された展示会に出展することで我々の技術を客観的に評価することが出来ました。また、我々の持っていない技術を得ることが出来、これをもとに販売協定を結んだこともあります。

タイ最大顧客の工場の近隣に進出

タイには2011年に㈱西居製作所と合弁でNS FINE TOOLを設立しました。リーマンショック後は海外の顧客情報が入りづらくなった為です。当社の主力製品である金型は96%を日本国内で販売していますが、実際に使用されるのはお客様の海外工場であり、60%になります。このため、エンドユーザーの情報がなかなか入ってこない現状があり、この対策としてアパレル企業がアンテナショップを原宿に出すように、当社も海外進出することにより正確な情報を得られるようになりました。

㈱西居製作所との合弁会社にした理由は、当社の最大顧客の工場の近隣に㈱西居製作所のタイ工場があり、㈱西居製作所の社長とは10年来の個人的交際があったからです。㈱西居製作所のタイ工場内に当社の事務所を開設させてもらいました。㈱西居製作所は金属プレス加工メーカーで、当社は金属プレス用金型メーカーなので客先も競合しません。

中国進出の経緯

中国の蘇州に㈱エムアイモルデとの合弁会社開設を2012年11月に発表しました。㈱エムアイモルデの社長とは、金型工業会の若手経営者の集まりで知り合いになりました。またタイのケースと同様に当社は金属プレス用金型で、㈱エムアイモルデはプラスチック用金型で顧客の競合がないため、㈱エムアイモルデの現地法人の敷地に事務所を開設して、現地顧客に対して両社技術の相互補完を行なう予定です。

海外事業の内容

タイの合弁会社の人員は当社から出向している日本人技術者1名とローカルスタッフ6名で、金型の保守サービスやスペアー部品の製作と顧客情報の収集を実施しています。日本で製作した金型を現地でもお客様に安心して使っていただけるような体制を整えていく計画です。また、蘇州では、金型の現地調達と現地顧客の保守サービスを行う計画です。

グローバル人材の採用状況・活用状況

タイへの進出に合わせて横浜市のインターンシッププログラムを活用してタイの学生を3年前より受け入れています。そのほかにカンボジア出身で日本の大学を卒業した人材も採用しています。

海外展開の2つのポイント

海外進出はリスクが高く、また多額の投資が必要なので当社は次の点を留意しています。

（1）独資で海外進出は行わない。

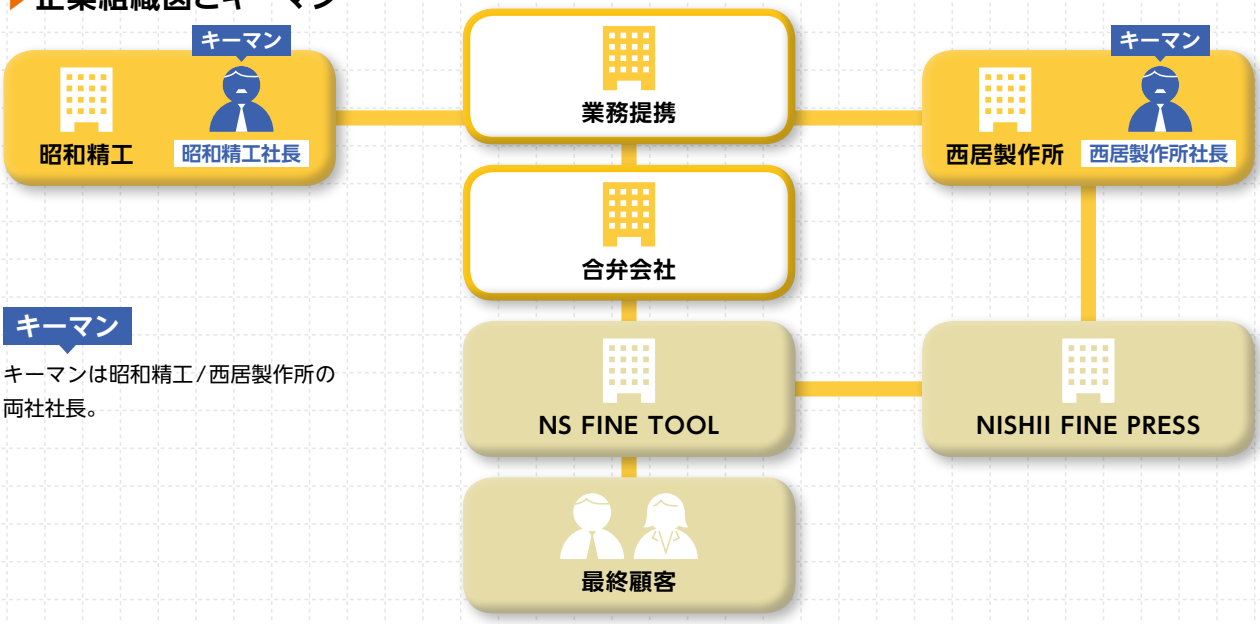
（2）商品が競合せず、海外進出に成功している信頼のおける同業者と提携して進出する。

今後の計画

日本、タイ、中国と三角形の拠点が出来ました。ビジネスの40%が自動車産業向けなので次はインドネシア、インドを視野に入れています。

また金型技術レベルの高いドイツ、デンマーク、スイス企業との交流を図っており、半年に一度は技術や市場の情報について意見交換を行っています。ドイツで開催される医療機器に対する商談会にデンマーク企業と一緒に参加してEUのバイヤーに安心感を与えようとも考えています。

▶企業組織図とキーマン



キーマン

キーマンは昭和精工/西居製作所の両社長。

▶海外事業の目標と成果

現状 輸出比率 …… 4%

→

目標 輸出比率 …… 20%

輸出比率を上げる事は企業レベルが高いということの証しです。今までは優れた金型を作れば売れると思っていましたが、この考え方は今後の海外市場では通用しません。営業のスキルを上げ、具体的なデータや資料を見せ、言語化することにより海外顧客の理解を得て、初めてビジネスが出来ると思っています。営業力を鍛えなおし、海外ローカル企業に売り込むための販路を開拓することで、輸出比率20%達成を目標としています。

▶協力者コメント

㈱西居製作所　代表取締役社長　西居徳和　様

昭和精工㈱の木田社長は金型工業会若手青年会の会長をされたことがあり、様々なことでアドバイスを受けておりました。海外進出につきましては当社が先行し、タイに進出した日系の精密機械メーカーのサポート目的でタイに2006年に進出しました。当社も金型事業に進出したかったことと、昭和精工㈱も海外進出したかったことで、両社で合弁会社を作るという話がすぐにまとまり、2011年11月に合弁会社NS FINE TOOL社の設立となりました。木田社長との長期間にわたるつきあいにより培われた信頼関係があったからだと思います。

株式会社セイコースプリング

ヘアスプリングの製造・販売、中国工場を利用した組立請負

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒213-0034 神奈川県川崎市高津区上作延151		
電話番号	044-865-2711	FAX	044-877-6701
設立年	1964年	資本金	10百万円
従業員数	(国内10名・海外200名)	売上高	非公開
業種	電気音響機器製造		
事業内容	ヘアスプリング(ぜんまいバネ)・小型・精密部品の組立請負		
海外展開	中国		
URL	http://www.seiko-spring.co.jp		

奇跡の出会いから海外進出実現へ

先代の宮沢功社長が当社を設立以来、ヘアスプリング(ぜんまいバネ)の製造を本業として取り組んできました。ヘアスプリングは主に自動車用メーター、工業用・電気用計測機器等に使用されてきました。しかし、1980年代から次第に各業界ではデジタル化が進み、1980年代後半からアナログの計測器用スプリング(アナログメーター)の価格も急速に下落し、売れないという厳しい時代に突入しました。取引先が挙って台湾に進出していくのを追って当社も台湾の他、韓国にも販売するようになりました。しかし、台湾の経済成長が著しく、人件費メリットがなくなり、多くの日本企業は撤退していきました。そこで、先代は人件費メリットのある中国本土に工場を作らなければいけないと考えるようになりました。そのような中、たまたま立ち寄った居酒屋のアルバイトが中国からの留学生(林耕氏)だったため、持ち合わせていた書類の翻訳をお願いしました。これが2人の奇跡の出会いとなりました。その後、林耕氏は長期休暇を利用して当社でアルバイトをし、先代と互いの人となりを深く理解し合っていき、ビジネスパートナーとして中国進出を決めました。こうして1992年12月、全ての財を投げうつ覚悟で林耕氏の出身地である福建省に工場を建設しました。先代は物づくりに関しては徹底的に指導しましたが、当時の中国は日本にはない商習慣が多くあった為、それにも対応できるよう現地の工場運営は林耕氏に全て任せることにしました。林耕氏はその期待に応え税関をはじめ関係省庁などとうまく交流を持ち、国内大手メーカーよりも先に中国進出成功を収めることができました。中国進出20年を経過した今、代表は息子である宮沢寿氏が努めています。中国の経済発展に伴い、工場維持費の高騰が現在の大きな課題でありますが、日本並みの品質・サービスを提供することにより、客先からの信頼を獲得し、今後も中国での活動を活発化していきたいと考えております。

精度と品質には自信があります!

ヘアスプリング製造では一番重要な第一工程は本社工場で施工し、それを中国工場に送り手作業にて高精度の製品を製造しています。当社のポリシーは“万が一作業効率が落ちたとしても品質第一です。”納品前に2～3回のチェックを繰り返すなど、徹底した品質管理を行なっています。その結果、日本に納品後の不具合は皆無と言っても過言ではありません。

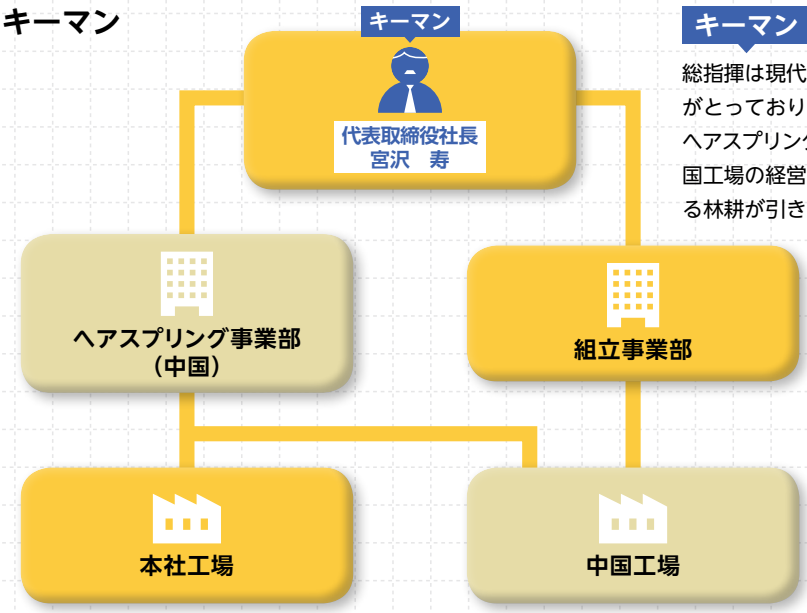
当社の活用で、中国進出へのハードルを一気に下げられる!!

当社ではもう一つの柱として様々な業種の企業から小型・精密部品の組み立てを請け負っております。これは、お客様の開発された製品の製造拠点として当社の中国工場を使用していただく事業です。期間限定や小ロット製造の場合には中国工場の１区画をレンタルスペースとしてご提供します。会社設立の手続きや、人材確保・教育など人材管理、輸出入時の諸手続きをカットすることが実現できるためお客様にとってはまるで国内取引をしているような感覚でこのサービスを利用していただいています。中小企業でも現地法人を設立することなく、中国に生産拠点を置くことが可能です。近年の中国は人件費上昇が進んでいるため、企業は中国進出を敬遠する傾向ではありますが、日本から近い、原材料が現地調達し易い、生産レベルの向上など、多少の難点をカバーしてしまうだけの大きなメリットがあります。安く物づくりをしたいのならば、まだまだ中国はいけると読んでいます。小規模企業の単独進出はハイリスクですが、当社を活用いただければ安心して中国進出していただくことが可能です。

お客様からの声を事業に

当社はもともとヘアスプリングの製造・販売会社ですが、精密部品組立や中国企業進出サポートについては、口コミで広がったお客様から「こんなことはできませんか？」という声に耳を傾け、できるだけ要望を叶えるために創意工夫し実現していった事業です。精密部品組立のお客さまの中でも注文数が小ロットから大ロットまで様々です。小ロットで部品組立の契約が難しいとの声には、作業スペース代と作業員代をいただくスペースレンタルというスタイルを新たに設定するなど、お客様主義の姿勢が功を奏したと考えています。

▶企業組織図とキーマン



キーマン

総指揮は現代表取締役社長　宮沢寿氏がとっており、社長の兄である専務はヘアスプリング事業及び貿易を担当、中国工場の経営は中国進出の立役者である林耕が引き続き担当しています。

▶海外事業の目標と成果

現状
国内シェア……90%以上
世界シェア……5%～10%

→

目標
10年後に世界シェア……50%

現在ヘアスプリングは中国工場の従業員が手作業により製造しているが、国内にて自動化システムを取り入れ機械製造をしていくほうが効率が良いのか、費用対効果も計算しつつ検証を続けています。

ダイヤ工芸株式会社

パートナー企業と共に工業品二次加工分野でベトナムに進出

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒213-0025 神奈川県川崎市高津区蟹ヶ谷119		
電話番号	044-754-6381	FAX	044-754-6391
設立年	1974年	資本金	10百万円
従業員数	(国内30名・海外30名)	売上高	300百万円
業種	工業用樹脂製品加工		
事業内容	一般樹脂の二次加工全般		
海外展開	ベトナム		
URL	http://www.dta.co.jp/index.html		

20年以上取引のあるパートナー企業の協力を得てベトナムに展開

ベトナムに進出することになったのは、2010年秋に㈱青山プラスチック塗装の社長から一緒にベトナムへ視察に行く誘いを受け、現地のニーズを探るべく同行したことがきっかけでした。ベトナムは日本人に優しく治安が良い上、食事も合いました。翌2011年の秋には、ホーチミンの近隣のロンアン(Long An)省に㈱青山プラスチック塗装が工場兼営業所AOYAMA.V.Nを設立し、早速見学に行き、とても気に入り当社もここでやりたいと思いました。弟の妻がベトナム人で、彼女が進出のバックアップをしてくれるという点も進出を決めた理由のひとつです。またAOYAMA.V.Nより、敷地の一部を借用できたことと、現地に先に赴いていた㈱青山プラスチック塗装の青山会長が頼りになることが何より大きな理由でした。単独では海外進出を決めなかったと思います。それから1年後の2012年の秋に事務所設立の計画を立て、国内金融機関が推奨する海外展開セミナーや、ベトナム・中国・インドネシアに海外進出経験のある講師の方々から体験談を聞ける研修セミナーを開催している海外事例研究会などに3-4回参加しながら準備を進めました。2012年3月にAOYAMA.V.N経由で印刷の受注を受け、試作を依頼されました。その時はAOYAMA.V.Nの敷地と設備を借りて早速試作に取り組みました。過去に視察を重ねながら日系企業の工場見学を行い、多少の手ごたえもあったので、2012年9月設立の予定を前倒しで3月に設立する運びとなりました。

プラスチックの曲面印刷に代表される高い技術と低不良率かつ徹底した納期管理を海外でも実践

当社は、プラスチックの総合二次加工メーカーとして、多方面より高い評価をいただいております。特にホットスタンプ加工とシルクスクリーン・PAD印刷においては高い技術を有します。ホットスタンプのハーフミラー処理では、パネル裏の光源をブルーに発色させる加工に当社が初めて成功するなど、印刷インキとの重層加工でも先進技術を誇ります。難易度の高いプラスチック製品の曲面印刷を得意としており、これは同業者が避けてきた印刷が難しい形状にも挑戦し続け、ノウハウを蓄積してきた結果です。この技術は車のカーナビ・携帯電話・デジカメ外装部品、化粧品ケースなど多種多様なアイテムに生かされています。ベトナムの印刷業は、日本と違い工業品よりも衣料や化粧品が多く、精密部品への印刷はまだほとんどありません。資機材を日本から調達しなければ形になりませんが、進んだ技術と納期・品質を守りつつ量産をこなせる当社の実績が、ベトナムでの受注にもつながっています。

信頼のおけるパートナーからの紹介で有能な人材を採用

2012年3月にベトナムに訪問した際、青山会長より「日本でメッキ作業の研修経験があるベトナム人男性がいるが、AOYAMA.V.Nでは既に採用が終わっているので紹介したい」との申し出があり、現地の親戚と一緒に面接した結果、日本語も出来て、まじめで能力があったので採用しました。その彼と二人で現地事務所を立ち上げました。彼は現在でも通訳兼工場長として活躍しています。また、弟のベトナム

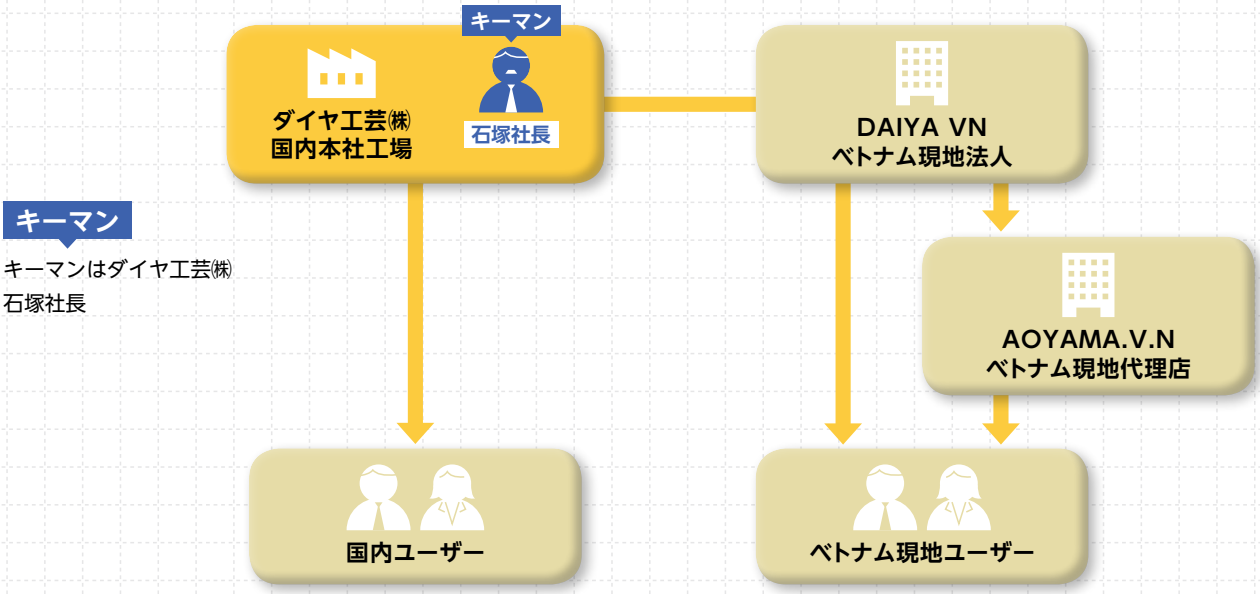
人の妻より親戚を紹介され、ボディガードとして採用しました。ベトナムは日本と文化や習慣が異なりますし、またロンアンはホーチミンと違い、外国人が少なく夜道が危険な場合もあり、助けられています。今後も信頼のおける社員の紹介を中心に、ベトナム現地で人材を積極的に採用していく予定です。

ベトナム工場の従業員を増員し、2015年にはドンナイにも工場設立を目指す

設立直後は社長自身が6カ月間現地に駐在していましたが、その後は日本から派遣した製造リーダーが駐在しています。彼に現地監督を任せており、重要な案件が出てきたら随時出張する事にしています。Skype(スカイプ)を活用し、ベトナム現地従業員と社長をはじめとする日本国内従業員がコミュニケーションを頻繁にとることで、現地従業員の日本語の上達とモチベーションのアップにも役立てています。売上倍増目標に合わせて、今年中にはベトナム現地従業員を30人から50人に増やす予定で、離職率の低い現従業員と合わせて技術強化もしたいと考えています。設立3年目の2015年にはもう1つドンナイに工場設立を目指しています。その新工場は日本からの資金ではなく、積上げた現地資金で賄う計画です。

DAIYA VN　ベトナム現地法人

▶企業組織図とキーマン



キーマン

キーマンはダイヤ工芸㈱
石塚社長

▶海外事業の目標と成果

現状
設定販売価格と受注数が見合うかの検証

→

目標
2013年売上**200**%UP(前年比2倍)

2012年は1年目でしたので、まずは受注数と受注単価が成り立つか、採算がとれるかを検証しました。ベトナムは発注数が多く日本国内の10倍である点、量産期間が日本国内だと数カ月のところ数年見込める点がメリットとしてあります。継続的な受注を目指し2013年内に売上を2倍にする計画です。

株式会社秦野精密

タイとフィリピンへ進出! ファインブランキングで塑性加工技術の未来をつくる!

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒257-0015 神奈川県秦野市平沢183-7		
電話番号	0463-84-1211		
設立年	1978年	資本金	50百万円
従業員数	(国内150名・海外3名)	売上高	2,606百万円
業種	金属プレス製品製造		
事業内容	ファインブランキング加工による金属部品の製造、金型設計・製作		
海外展開	タイ・フィリピン		
URL	http://www.hatanoseimitsu.co.jp		

ファインブランキング加工一筋35年

当社は1978年創業以来、高度なプレス加工技術で精密な金属部品を製造・供給してきました。当社の主力技術であるファインブランキング加工(精密抜き打ち加工)は、一発のプレスで綺麗な剪断面が得られ、一般のプレス加工に比べて品質が安定するので、時間の短縮と大幅なコストダウンを可能にしています。また、ファインブランキング加工と冷間鍛造の要素を組み合わせた独自の新技術、ファインフォーミング加工によって、複雑な形状の部品も高品質で小ロット、短納期に供給可能です。この加工技術は高度な精密部品を必要とする自動車メーカーや情報機器、医療機器など、さまざまな分野で高い評価を得ています。日本の大手自動車メーカーのエンジン・ミッション・ブレーキ・ドアロックに使用される「重要保安部品」の多くは、当社製品が使用されています。

2002年、塑性加工学会より三井精密技術賞を受賞しました。2006年、中小企業庁「元気なモノ作り中小企業300社」に選ばれました。

2度目のタイ視察で決断、加速するタイの日系企業進出を見据えて工場設立

1989年、当社は国内の取引先からタイへの進出を要請され、社長が現地を視察しました。しかし当時は材料調達やインフラ不整備などの問題があった為、進出を断念しました。それから10数年後、再び別の取引先からタイ進出の要請があり現地へ赴くと、前回の問題点は解消されていました。その頃、社長の長男が大手電気機器メーカーのタイ工場に勤務しており、現地の情報をタイムリーに得られました。そこで日本の自動車メーカーがタイで増産していることから、社長は「われわれには確固たる技術がある」「必ず仕事はある」と確信し、タイ進出を決断しました。その後知人の紹介で、アユタヤから程近いサラブリー県にある日本の大手電気機器メーカーの工場建屋の一部(660m^2)を借りられることが決まりました。そうして2005年に3,600万円の資本金を投入し、JFB THAILAND CO.,LTDを設立しました。ファインブランキングプレス機械は日本から輸送し、金型は当社が国内で設計・製造したものを使用しています。現地で従業員を採用したのちは、技術習得のため教育に力をいれました。設立に際し取引先と受注確約があったわけではありません。当社自らバンコク商工会に照会して現地の日系企業を調べ、ファインブランキング技術セミナーの案内状を送りました。そこで約60名が参加して、日本から大学教授を招いた本格的な講習を実施しました。これが功を奏し、タイ進出のアピールとなって業績を伸ばすことが出来ました。設立から数年後、貸主が工場を売却することになり、急遽移転を余儀なくされました。その時はタイの従業員80名全員にアンケートをとって希望の移転先を同じくサラブリー県内に決めました。元々畑だった25,000m^{2}の広大な敷地の一部(1,500m^2)に工場を新設し、2010年に稼動しました。現在タイ

※タイ工場

※フィリピン工場

には多くの日系企業が進出し、慢性的な人手不足が起きています。失業率は１％以下という驚異的な数字です。現地のタイ人が、より高い給料を求めて頻繁に転職することもまれではありません。しかし当社ではそのような従業員は出ておらず、非常に良い労使関係を築いています。

フィリピンの現地顧客に合わせて生産ラインを設置

2003年にフィリピンに設立したJFB TECH PHILIPPINES INC.は、当初、渕脇社長とその知人４人が個人で2,000万円ずつ出資して立ち上げました。数年後には一部の株式を当社が買い取り、新たな出資も行い子会社化しました。フィリピンは、他のアジア諸国に比べて自動車産業が発展しておらず、米国の大手電子機器・通信機器メーカーのOEM関連工場が多いのが特徴です。そのような環境の下JFB TECH PHILIPPINES INC.では、電子機器や家電用部品等の一般プレス加工をメインに展開しています。工場面積は2,650m^2、従業員は260名、数名の日本人を除き、ほぼ現地のフィリピン人を雇用しています。製品の材料は日本から、金型はシンガポールから、プレス機械は台湾から調達し、高品質で低価格な製品を提供しています。フィリピンでの販路は、元々フィリピンで長年活躍していたJFB TECH PHILIPPINES INC.の根本社長によって開拓されました。

社員一人一人の“技術”を育成して世界を目指す

タイ及びフィリピンの現地法人の業績拡大を視野に、社内教育を拡充していきます。社員の経験や能力に応じてキャリアアップの機会を与え、オールマイティーに仕事をこなせるスペシャリストをじっくりと育てていきます。現在、国内グループ会社の秦野精密薩摩では、社員教育の一環として月１回従業員を対象とした英会話教室を開いています。社長は社員一人一人の技術の向上こそが企業の「財産」と位置づけています。“われわれ中小企業が生き残るには、誰にも負けない技術で勝負するしかありません！”と力強く語りかけています。

▶企業組織図とキーマン

▶海外事業の目標と成果

現状（タイ） 前年度売上げ **5** 億円 → **目標（タイ）** 今年度売上げ **6** 億円

タイでの業績が目覚しい伸びをみせる一方で、国内の受注は減少傾向にあります。
当社がタイ進出を決めた2005年に比べ、ここ数年、国内自動車メーカーの海外移転の勢いは加速の一途をたどっています。現在JFB THAILAND CO.,LTDでは、80%がオートバイ部品、20%が自動車部品を生産していますが、この比率も今後の自動車産業の推移に大きく影響を受け、変化していくだろうと考えています。
昨年、日本の大手自動車メーカーが工場を海外移転し、JFB THAILAND CO.,LTDは自動車部品の大型注文を受注しました。それに伴い生産ライン（工場）も増設、増産体制に入っています。タイでは2011年の大洪水の影響で政府の規制がかかり、新たな工場設置が困難になっていましたが、当社はギリギリのタイミングで難を逃れ、増設が可能となりました。今後益々、自動車部品の受注が増加すると考えており、体制を十分整えて参ります。

現状（フィリピン） 前年度売上げ **3** 億円 → **目標（フィリピン）** 今年度売上げ **4** 億円

フィリピンでは、従来の一般プレス加工に加えオートバイ部品や自動車部品も徐々に受注できる営業体制を整えていきます。社内のグローバル人材を投入し、周辺のアジア諸国への販路拡大を目指します。
今後、フィリピンでインフラ整備が進むと飛躍的に経済状況が変化すると考えられますので、将来の精密部品加工分野の市場を見込んで準備していきます。
タイ、フィリピンいずれの現地法人も、無借金経営をしていることが、当社の強みです。
今後も、つねに足元を見据えた「身の丈経営」を実践していきます。

▶海外進出における協力者は?

シナノケンシ株式会社　金子前会長

当社の海外進出、特にタイにおける最も重要な協力者は、シナノケンシ株式会社の金子会長以外には考えられません。設立時に借りていた工場は、シナノケンシ株式会社のタイ現地法人のものでした。敷地の一部を借りるためにはBOI（タイ投資委員会）の認可が必要でしたが、なかなか認可がおりない状況を金子会長のご尽力により前に進むことが出来ました。タイでの第一歩は金子会長が導いてくれたといっても過言ではありません。

明伸工業株式会社

木工生産の技術水準の高さで世界の扉を開ける

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒238-0023 神奈川県横須賀市森崎1-6-2		
電話番号	046-834-5183	FAX	046-835-8996
設立年	1982年	資本金	28百万円
従業員数	(国内65名・海外4名)	売上高	750百万円
業種	木箱製造		
事業内容	営業用ゲーム機・その他の木工製品		
海外展開	中国		
URL	—		

知遇を得た中国人の現地工場を借用し進出コストを低減

当社は1982年の創立以来、各ゲームメーカーから委託された木工筐体の製造(加工～組み立て)を主体に、各種電気部品などの支給部品の取り付けから、完成品としての仕上げまで行っています。本社は横須賀ですが、メイン工場は仙台にあり、中国にも工場があります。中国との縁の始まりは、2006年と2007年に各6名の中国人研修生を受け入れたことでした。スロット生産開始後の2009年に、原材料調達費用と人件費などのコスト低減を成せる利点を考えて、知遇を得た三徳日中技術株式会社(王代表)との合弁会社である丹東明徳電子科技有限公司を遼寧省に設立しました。この工場は王代表所有の工場を改造して使用させていただいたもので、当社にとっては進出の決め手となりました。進出を機に大連ゲームショーへの参加など市場の開拓も行ってきました。2011年には合弁会社から当社単独資本による丹東明徳電子科技有限公司をスタートさせましたが、工場はそのまま使用させていただいており、現在に至っています。

従来からのスロットと新規のスピーカーが生産の両輪

丹東明徳電子科技有限公司には、設立当初から、あらゆる形状の加工に対応できるNCルーターなどの自動加工機を設置し、スロット機生産用に中国で仕

丹東明徳電子科技有限公司　正面

丹東明徳電子科技有限公司　工場内部

ゲーム機筐体

スピーカー筐体

入れた原材料を一次加工して仙台工場に輸出する形態をとり、すでに累計45万台以上の実績をあげています。2012年には同じ丹東市に進出している関係から、スピーカーメーカーとして世界的に著名なハーマン社から木部スピーカー各種筐体の委託生産の要請がありました。試作を始めた後、昨年12月から今年１月にかけて延べ1,000台／月を生産できるまでになりました。現在ではスロット生産と合わせて明徳工場の事業の柱となっています。なお、丹東明徳電子科技有限公司には日本から、生産品の図面やデータの提供は行っています。

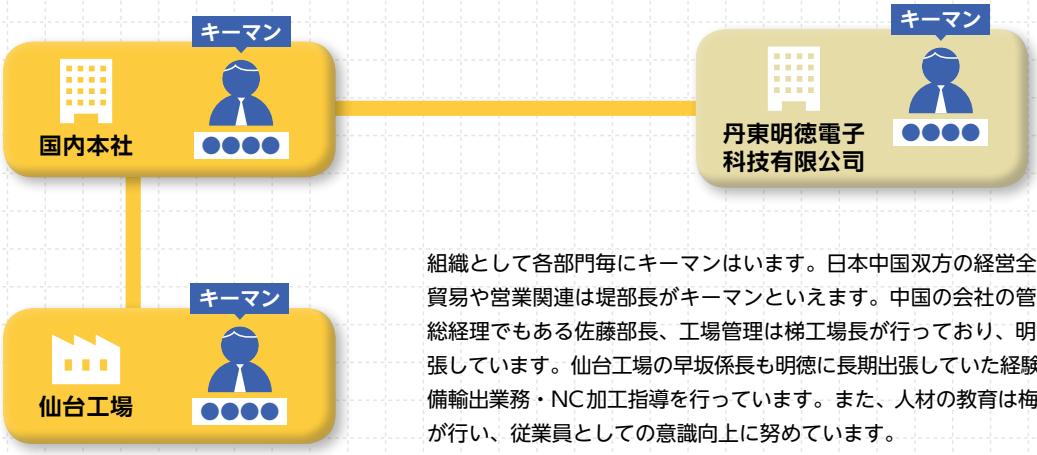
中国内独資会社の今後を担うグローバル人材

丹東明徳電子科技有限公司には、将来の幹部候補生として２名の中国人が活躍しています。営業担当者１名と生産・管理担当者１名です。中国国内で採用しましたが、過去に日本企業で働いていた経験もあり、もちろん日本語も堪能です。彼らには活動実績を週報にて報告させており、今後が楽しみな人材です。

中国国内の生産と販売の拡充が成長の鍵

今後の展開の骨子として、１点目はハーマン社のスピーカー生産を丹東明徳電子科技有限公司の事業の柱の一つに成長させていくことです。この事業は、明徳が中国国内で獲得した受注であり、今後のビジネスモデルとなるためです。２点目はスロットの材料確保と一次加工の生産性向上です。品質管理の向上とともに中国部材調達から明伸仙台工場までの生産期間を短縮することにより、国内在庫の低減を図ることです。３点目はゲーム機、木工製品の中国生産、中国販売を拡充していくことです。需要がつかみにくい中国国内市場ではありますが、中国国内に設立した子会社の収益向上を目指しています。

▶企業組織図とキーマン



組織として各部門毎にキーマンはいます。日本中国双方の経営全般は梯社長、貿易や営業関連は堤部長がキーマンといえます。中国の会社の管理全般は副総経理でもある佐藤部長、工場管理は梯工場長が行っており、明徳に長期出張しています。仙台工場の早坂係長も明徳に長期出張していた経験もあり、設備輸出業務・NC加工指導を行っています。また、人材の教育は梅田部長代理が行い、従業員としての意識向上に努めています。

▶海外事業の目標と成果

現状
2012年　ハーマンスピーカー生産開始(4月)、
スロット生産166,656台(出荷156,096台)

目標
2013年　ハーマンスピーカーの量産。
スロット生産10,000台～15,000台／月

中国の工場における生産体制は年々向上しており、2010年にはスロット15万台、ゲーム機は1,000台を生産しました。2011年にはスロット月産20,000台の生産が可能な体制となり、結果として６ヶ月間の生産台数である120,000台（１日1,000台）を生産しました。2012年にはスロット生産は166,656台（出荷156,096台）に達し、2013年には月毎に10,000台から15,000台を生産する予定でいます。また、2012年４月からはハーマン社のスピーカー生産が始まり、2013年には量産体制に入る予定でいます。

株式会社佳雅

海外生産率70%!生産力と企画力で躍進するグローバル企業

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒221-0044 神奈川県横浜市神奈川東神奈川1-1-5		
電話番号	045-453-6467		
設立年	1995年	資本金	20百万円
従業員数	(国内14名・海外0名)	売上高	451百万円
業種	服飾雑貨企画製造卸		
事業内容	スカーフ等繊維製品の企画・製造・輸入・販売卸業		
海外展開	中国・韓国・イタリア・インド		
URL	http://www.navida.ne.jp/snavi/3650_1.html		

海外生産力を活かして より良い商品を提供

当社は、国内各地の地場産業の特色を活かした生産はもとより、海外生産にも力を注ぎ、海外生産比率70%を達成しています。現在中国を筆頭に、韓国、インド、イタリアに展開しています。その幅広い生産拠点を活かして「より良い商品をより安く」をモットーに、お客様のニーズに合わせたオリジナル商品を提供しています。横浜の地場産業であるスカーフをはじめ、ストール、マフラー、帽子など、ネックモードのファッションアイテムを企画・製造し、全国各地の問屋・アパレルメーカーを通して百貨店、スーパー、専門店で販売しています。また、当社オリジナル製品の展示会を春夏秋冬(2月・3月・9月・11月)に開催しています。

設立当初から、積極的な海外生産を展開

当社の創業者である現会長は、独立する以前、横浜地場産業のスカーフ業界大手メーカーに在籍していました。その時から既にテキスタイル業界において、中国・韓国といった海外での生産は必要不可欠と考えていました。設立後すぐに、前職で繋がりのあった台湾の企業でフリース素材の転写プリントを開始しました。数年後にスカーフのブームが訪れ、知人が経営していた企業が持っていた韓国の工場で生産を開始しました。その後韓国で繋がった人脈を活かして中国に進出し、スカーフ・ストール・マフラーの生産を開始しました。中国で現地の情報を収集しながら、上海の展示会や交友会といった場で多くの取引先と出会い、今では7社以上の企業と10年来の付き合いをしています。中国浙江省はもともとシルクの一大産地で工場が集約されているため、非常に工業化が進んでいます。その生産力もさることながら、日本との距離が近いという大きなメリットもあって、中国における生産はなくてはならないものになっています。当社が中国に進出した当時、中国の繊維業界はまだまだ3Kと呼ばれて賃金も低く、出稼ぎ労働者が多い仕事でした。しかし改革開放政策後は経済が発展し、高い収入を得る一般市民が増加しました。それに伴い賃金はどんどん上昇し、3倍程に膨れ上がっています。当然3Kと呼ばれる工場就労者は減り続けています。そうした情勢の変化に対応しながら他の国々への進出も視野に入れていたところ、国内の展示会・東京ビックサイト(東京国際展示場)のインターナショナル・ファッション・フェア(IFF)で新たにインドの取引先を見つけました。また日本のホテルで内覧会に出展していたイタリアの生産者とも取引を開始しました。現在海外生産の70%が中国、残りの30%を韓国・インド・イタリアが占めています。

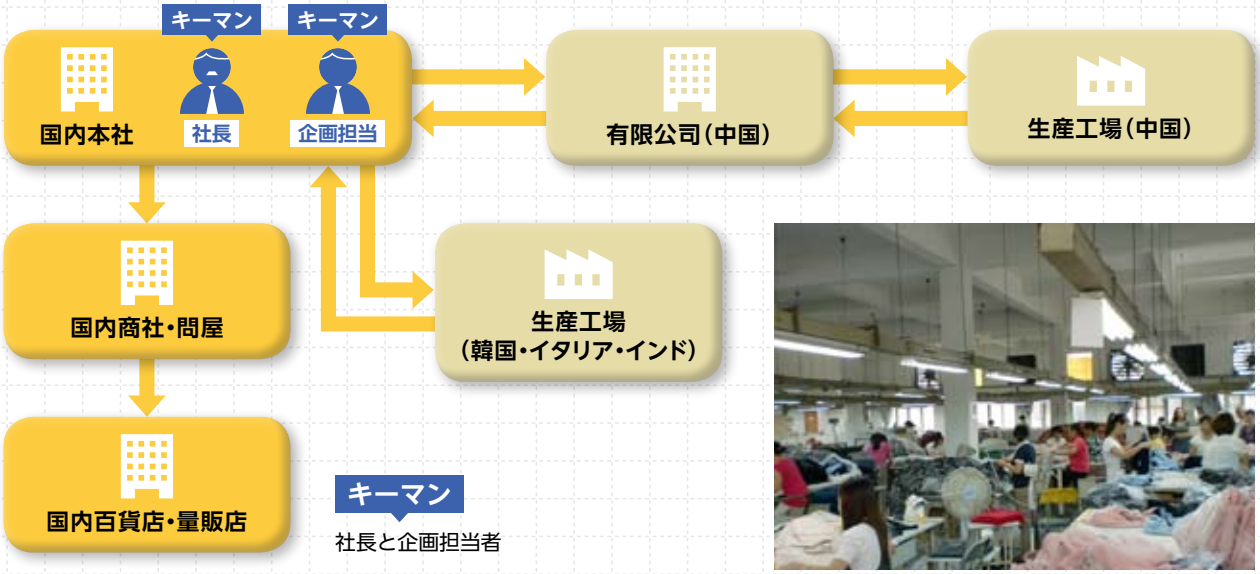
リスクをとって独自に取引先を開拓、現地との緊密な交流がカギ

当社は単なる下請けで商品を提供するのではなく、企画提案型の企業としてお客様と共同でものづくりをしています。その分自社で在庫を持つというリスクを内包しています。海外に生産拠点を作るにあたって、商社を使わずに直接取引をすることにこだわったのも、そのようなリスク管理の観点から当然のことだったと考えられます。自分たちで情報を集め、現地を視察し、契約することで品質、納期の管理をきめ細かく行うことができました。中国の取引先へは年間60日以上担当者が訪ねており、とても緊密なやり取りを行っています。

現場主義でグローバル人材を育成

当社で最も重要なのは、企画力のある人材です。採用の条件として、海外の工場へ出張できることをあげています。語学力は重要なスキルではありません。中国の取引先については、取引開始後ほどなく先方の日本語能力が極めて高くなることがほとんどです。中国に限らず海外のビジネスマンは、驚くほど貪欲に必要なスキルを身につけるので驚かされます。今後もグローバルに活躍できる人材を育成するために、早い段階で海外の現場へ派遣して経験を積んでもらいます。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

現状
海外生産の中国依存率……70%

→

目標
海外生産の中国依存率……50%

今までの拠点拡大から体制の強化(連携を強める)へと移行していきます。各生産拠点の特性を生かしたより付加価値の高い商品を作ります。他のアジア諸国への進出を模索しながら、海外生産の中国依存率を50%まで減らします。インドは関税がありませんが、セキュリティ面や利便性に問題があります。刺繍などが盛んなタイやベトナムは、当社の企画に合う素材が少ないので拠点にするのは難しいです。テキスタイルの世界は、トレンドを読み取ることが非常に重要な要素となるため、各国の特性を見極めることが必要です。利便性や生産性で中国に代わる場所がなかなか見つからないのが現状です。また今後は日本国内の取引先減少に備え、ドロップシッピング(三国間貿易)を増やしていく予定です。

▶協力者コメント

新田産業株式会社　新田会長様

1994年、当社は中国に縫製工場・プリント工場・織物工場の３つの現地法人をほぼ同時に設立しました。しかし設立当初、日本へ出荷するはずの商品がだぶついたため、現地中国に販売先を求めました。そこで当社の社員数名で出資し、中国での販売会社を設立しました。ちょうどその頃、当社の中国法人の話を聞きつけて、佳雅の遠藤会長が現地へ尋ねてきたのです。双方共にそれまで取引もなく、面識もなかったのですが、同じ業界で時を同じくして中国進出を目指している仲間として、私たちにできることは全面的に協力させて頂きました。勿論、私たちの協力がなくても、遠藤会長はどんどん新しい道を切り開いていったと思います。その後、当社の現地法人は一部手放すことになりましたが、販売会社(夢富士有限公司)については今も佳雅との長いお付き合いを続けています。

地球に優しい技術でありたい

REGITEX 株式会社レヂテックス

天然ゴムの原産国タイへ！ ニッチ&エコ技術で東南アジアを目指す

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒243-0801 神奈川県厚木市上依知1411-2		
電話番号	046-246-1311		
設立年	1992年	資本金	30百万円
従業員数	(国内24名・海外8名)	売上高	813百万円
業種	ゼラチン接着剤製造		
事業内容	水性接着剤の開発、洗浄剤の開発、ゴム表面処理技術の提供、ラテックス成形製造		
海外展開	タイ		
URL	http://www.regitex.co.jp/		

独自の技術で天然ゴム「ラテックス」を使ったエコ製品を開発

株式会社レヂテックスは、主に天然ゴム「ラテックス」を変性・ブレンドした水性接着剤、粘着剤を開発・製造販売しています。ラテックスは木を伐採することなく(植林による)継続的に採取可能で、枯渇が懸念される石油資源と比較しても、環境への負荷が少ない有用な資源とされています。また、ゴムの木が大気中のCO_2を取り込むので、燃やしてもCO_2が増加しません。当社はこの天然ゴムを使って、高い性能・品質でお客様のニーズに応えてきました。その結果、生分解性(微生物によって分解される性質)のエコ製品を生み出しました。このように地球に優しい技術でモノ造りを進め、事業を通して地域社会の環境保全に取り組んでいます。2006年、ラテックスの原産国であるタイへ進出し、東南アジア各国へ販路を拡大しています。現在の輸出先は、中国(香港)・台湾・タイ・ベトナム・ラオス・マレーシア・インドネシアです。

2009年6月、経済産業省「元気なモノづくり中小企業300社」に選定されました。

取引先の海外移転がきっかけで、タイへ進出

タイへ現地法人を設立するきっかけとなったのは、取引先の自動車パーツメーカーがタイへ移転したことでした。原材料をタイから輸入していたので、コスト面は勿論のこと、競争力アップが見込まれる原産地生産に迷いはありませんでした。進出を決めてからは、国内の取引銀行でタイ支店を紹介してもらい、そこからさらにジェトロタイやタイの日系コンサルタント会社のアドバイスを受けて現地の視察・調査を行いました。また、土地を探していたところ、バンコクから少し遠い場所にある工業団地が税制面の優遇措置が大きいとわかり、そこで工場を借りることにしました。設立準備にあたっては、社長の知人で中小企業診断士をしている方からタイの日系企業OBの方を紹介してもらい、経理・総務といった管理部門の統括運営に従事してもらいました。

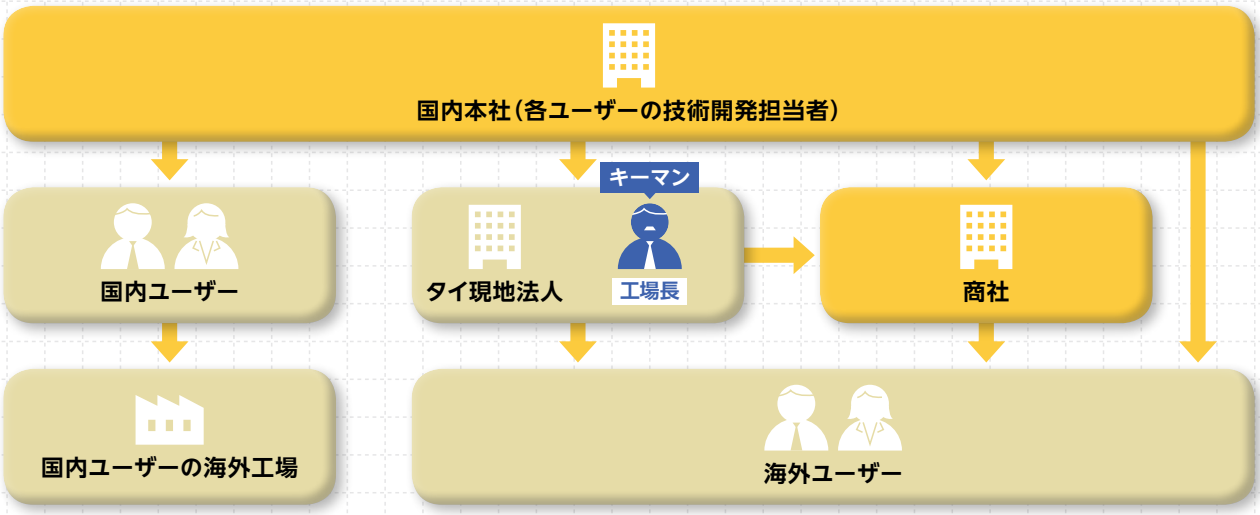
お客様と共に歩み、オンリーワン企業を目指す

当社は設立以来、お客様と共に新規開発をテーマに取り組む共同開発型企業として歩んできました。労働集約型の産業とは異なり、お客様への対応や納入準備を早く、きめ細かく行って顧客満足度を高めることが事業拡大を可能にしていると考えています。これからもお客様の多様なニーズに応えるため日々技術の向上に努め、オンリーワン製品で社会に貢献します。

タイと日本で技術者を育成することが企業成長のカギ

タイでは新たにタイ人技術者1名と管理部門の実務者1名を現地採用しています。今後は、タイでも技術開発ができるように人員を派遣したいと考えています。そのためには、本社内でベテラン・若手の区別なく研修を実施して、現地で指導できる人材を育成していきます。タイの大学や、日本の大学との共同研究を通じて技術者を育てていきます。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

現状
グループ売上の30%が海外販売

目標
グループ売上の50%が海外販売

タイ現地法人の売上をグループ全体の５割にすることを目標としています。設立後にリーマンショックや洪水、現地のクーデターなど、経済全体に大きな打撃を与える出来事がありました。その影響で売上目標達成のスピードが当初の予想を下回っていることは否めません。今後はタイを拠点として、東南アジアへの販路拡大を目指します。東南アジア諸国はタックスフリーの経済圏になってきています。原料の安定需給のためインドネシアやベトナムからの調達も考えています。

▶タイ法人設立担当者からのアドバイス

タイの日系企業で23年間勤務し、株式会社レヂテックスのタイ現地法人設立の管理部門統括に携わった経験からのアドバイスです。タイへ進出する際は、設立当初から日本人スタッフを現地に派遣し、事前に現地の税法・会計基準・労働法・工場法等をみておくことが大切です。法律関連の本は3ヶ国語（日本語・タイ語・英語）で現地に用意して置くのが望ましいでしょう。タイへ向かう日本人スタッフは、事前にタイの文化や言語を学んで慣れておくことをお勧めします。日本語を話せるタイ人は少ないので、通訳が必要になります。英語を話せるタイ人は多くなっているので、英語でのコミュニケーションは比較的とりやすいかもしれません。何より大切なのは現地従業員を雇用することです。その中でもより良い人材を雇用できるかが成功のカギといえます。特に経理担当者の場合は、信用できる人材を見つけて育てることが肝要です。

岩井の胡麻油株式会社

創業1857年、輸出歴90年の伝統胡麻油

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒221-0053 神奈川県横浜市神奈川区橋本町2-1-26		
電話番号	045-441-2033	FAX	045-441-2037
設立年	1947年	資本金	35百万円
従業員数	(国内32名・海外0名)	売上高	643百万円
業種	植物油脂製造		
事業内容	植物油脂及び副産物の製造並びに加工		
海外展開	アメリカ、東南アジア、EU諸国他		
URL	http://www.iwainogomaabura.co.jp		

貿易の要諦地・横浜に工場を建設

当社は、1857年に千葉・佐倉市で創業し、1893年に横浜に移転しました。当時から原料を輸入していましたので、横浜の港立地が適していました。輸出は1920年頃に始まりました。主な輸出先はアメリカで、全輸出の90%を占めています。日系移民が立ち上げた輸入共同購買組織が日本品の輸入を開始したことがきっかけとなり、以来当社は約90年間輸出を続け、現在は現地の輸入商社経由で、日系スーパー以外にもアメリカ系スーパーに商品を置いて頂いています。ヨーロッパへは、パリの日本食レストランやアジア人向けに同じく製品を輸出しています。東南アジアは経済発展が目ざましく、今後有力な販売先になると考えています。現在は、シンガポール、中国、香港での展開を進めています。シンガポールでは日系の大手百貨店や政府系スーパー等に積極的な働きかけを行っており、日本食品フェア等にも参加しました。中国向けは流通に苦慮していますが、「商標」はすでに出願し、準備は出来ています。一昨年の上海商談会では展示販売をし、好評価を受けました。香港では現地スーパーで販売しています。

海外展開している製品～金岩井純正胡麻油

厳選された白胡麻種子を軽く焙煎し、圧搾法にて搾油した薄口の純正胡麻油です。昔ながらの伝統的製法を守り、化学的製法や安定剤などの添加物を一切使用していない香味抜群な製品です。当社ではそのほかに、純正胡麻油をベースに唐辛子を配合した、ごま辣油も輸出しています。

今後は「岩井」のブランドを前面に

今後は「岩井」のブランドで販売していきたいと思っています。中国では、昨年の商談会後に日系百貨店からの引き合いもあり、デモンストレーション等積極的な展開を図っていきたいと考えております。シンガポールでも日系百貨店にて取り扱い中です。

当社の製品

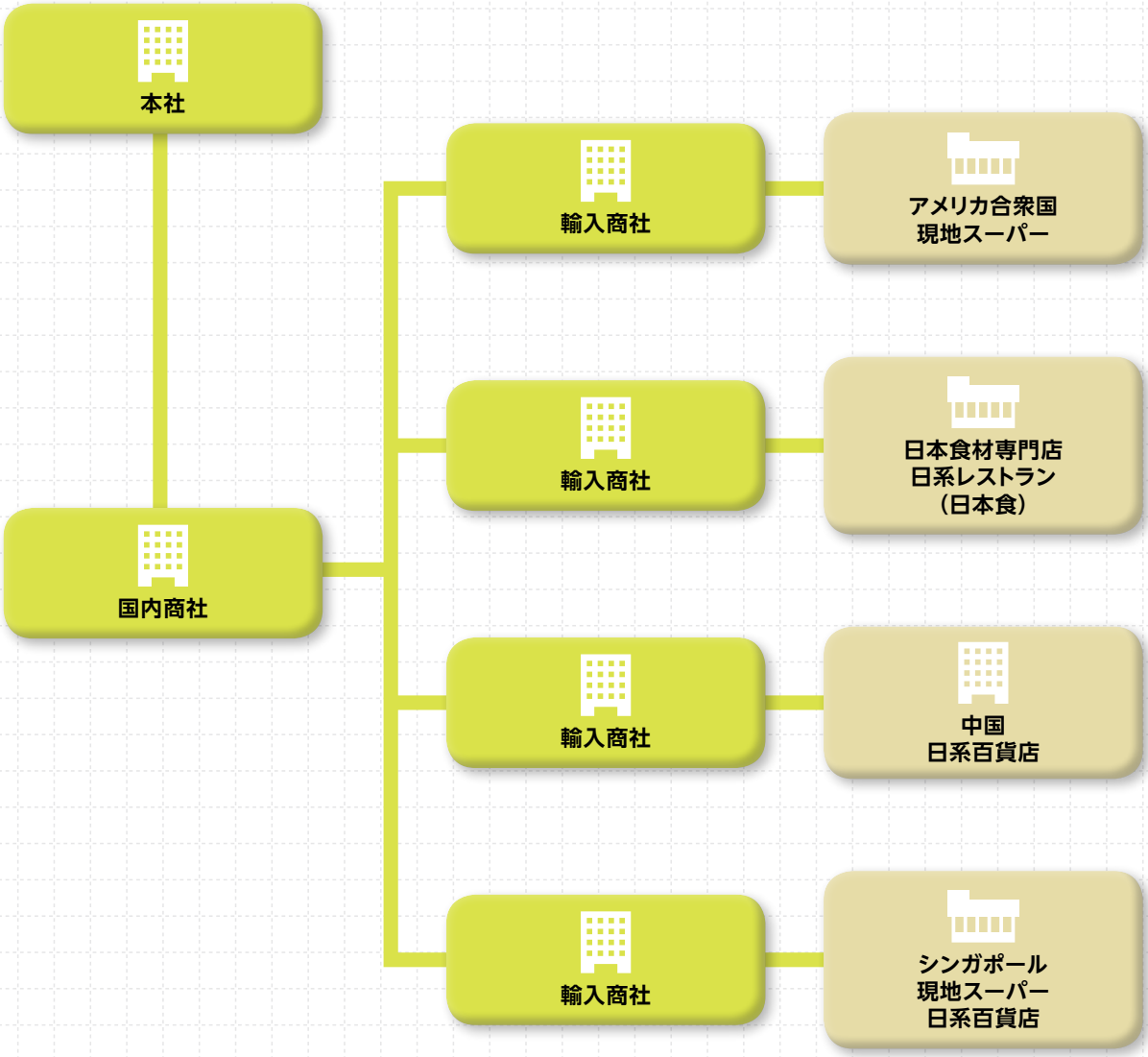
本社外観

海外展開のポイント

自国のスタンダード(品質等)をそのまま海外に持って行くことが大事ですが、成分の表示等、各国の法規制については最低限の基礎知識は必要で、相手国の法律や慣習は事前に十分学んでおくことが大切かと思います。

もう一つは、食品の場合は物流が大変重要です。輸送中の荷崩れや製品の劣化の無いよう、特に留意しています。輸出開始以来、物流の荷崩れのクレームはゼロです。

▶海外展開図



▶海外事業の目標

目標
平成25年度…· **前年度比売上20%アップ**

10年前は輸出比率は10%程度でしたが、現在では30%以上に伸びており、海外事業は当社の成長に欠かせぬ存在となっています。今後は、「岩井」のブランドを中心とした欧米・東南アジア各国へのさらなる展開に注力していきたいと考えています。

オーパック株式会社

世界でトップクラスの“カーボンブラシ”生産量を誇る

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒242-0012 神奈川県大和市深見東1-3-6		
電話番号	046-261-9340	FAX	046-261-3337
設立年	1967年	資本金	45百万円
従業員数	(国内50名・海外500名)	売上高	単独：2,200百万円 連結：4,000百万円
業種	粉末冶金製品製造		
事業内容	カーボンブラシ等設計製造		
海外展開	中国、ヨーロッパ、アメリカ、東南アジア		
URL	http://www.aupac.co.jp		

中国進出の先駆者からのアプローチ

1987年、日本の商社に加工先を紹介してもらい北京でカーボン製品の委託加工を開始いたしました。委託先の製品は思った以上に良い品質であったことから1年後に中国での自社生産を決断したのですが、時を同じくして国内の得意先(大田区の二部上場企業、モーターのアンテナユニットを製造)から、「自社が大連に工場を建設するが一緒に出て来ないか？」 とのお誘いがあったため、まずはレンタル工場でということで大連に工場を開設し、生産を開始しました。従業員は現地で採用し、当初は本社から技術者が4人出向、大連に駐在しながら生産指導に当たっていました。1989年末には同じ大連で土地を手に入れ工場の建設を開始、1990年竣工、この頃従業員の人数も多くなっていたので、同時に社員寮も建設、同年竣工しました。これにより本格的にカーボンブラシの生産がスタートしましたが、その際、上記の得意先から、インフラ・建築・物流等のノウハウについていろいろとご指導をいただいたおかげで、順調なスタートを切ることが出来ました。製造品目はモーター用カーボンブラシで、主にヨーロッパ、アメリカ、東南アジア、日本に輸出し、中国国内では日本企業向けが多く、中国企業向けにも商社経由で販売しています。

多分野で活躍するカーボンブラシ

カーボンブラシはモーター用のみならず、広い分野に活躍の場があります。

スリップリング用カーボンブラシは、回転体や移動体に電気や信号のやり取りを行う為に使用されます。代表的な用途は大小風力発電機からの電流の取り出しや、大型船舶のスクリューシャフトを電食から守る軸アースとして使われます。

25年前採用の現地要員は現在では管理職

現地採用のスタッフは入社後2～3人ずつに分かれて日本で半年間の研修をしていますが、中国工場の第1期生、第2期生(24～25年前入社)のメンバーはすでに部長・課長等管理職になっており、会社の主力メンバーとなっています。

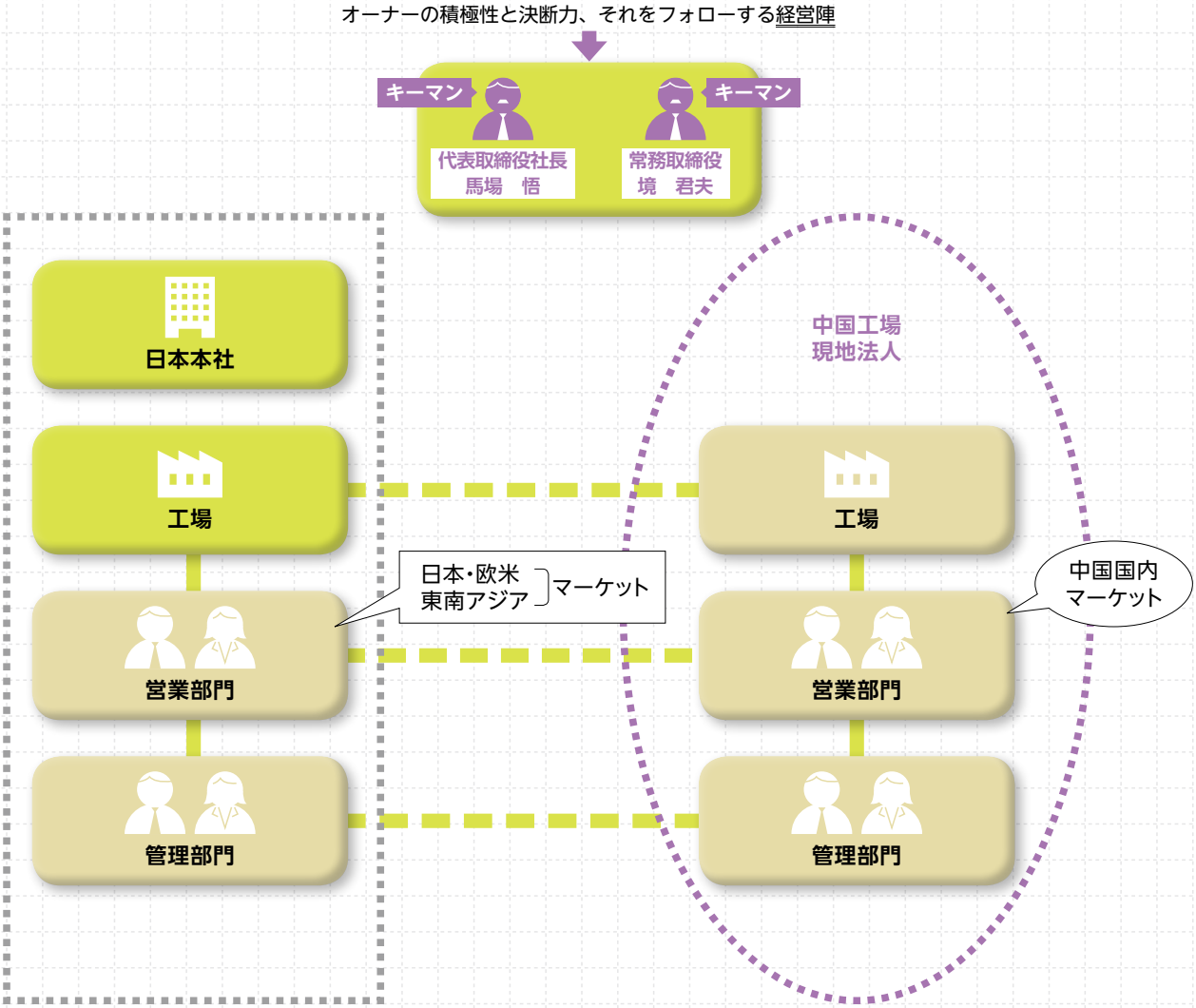
中国工場を供給基地とし、地球に優しいものづくりをめざす

当社は“物づくり”と“人づくり”の相乗効果を大切にし、「品質で世界一にする」をモットーに、日本本社ではより良い品質の新規商品の開発に注力し、中国では大連の工場を生産と物流の一大拠点として、世界各国に販売していきます。同時に　地球環境の保全が人類共通の最重要課題の1つであることを認識し、経営のあらゆる面で環境に配慮して行動します。

海外展開のポイントとしては、以下の2点です。

1. インフラの整備が出来た地域に進出する。
2. いい人材を育てるために社員の住居をしっかり確保する。

▶企業組織図とキーマン



★【縦組織】　日本本社内組織＋中国工場（現地法人）内組織
　【横組織】　工場・営業部門・管理部門⇒各部門の横連絡

▶海外事業の目標と成果

目標
中国国内企業への販売の増加

中国工場の生産比率は福島（白川）工場からのシフトが早まり、すでに90％となっています。 これは、中国工場の製品の品質がすでに日本での生産品と変わらないものになっているからで、いい意味で予想外になっており、大きな戦力となっています。
今後は、足許でもある中国国内企業への積極的なアプローチにより、現地での売り上げのさらなるアップを図っていきます。

川崎自動車工業株式会社

柔軟な対応力でグローバル展開を推進

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒245-0016 神奈川県横浜市泉区和泉町3459		
電話番号	045-802-5521	FAX	045-803-9692
設立年	1939年	資本金	5,000万円
従業員数	(国内185名・海外65名)	売上高	3,600百万円(日本本社) 1,340万米ドル(アメリカ子会社)
業種	自動車内燃機関製造		
事業内容	自動車部品製造販売、各種金属加工、建設及び産業機械部品の製造・販売		
海外展開	アメリカ、タイ		
URL	http://k-jk.co.jp/index.html		

高い技術を見込まれ、好条件でのアメリカ進出

当社は、横浜と福島の生産拠点で、主にディーゼルエンジンの機能部品を、素材から完成品まで一貫生産しております。海外進出のきっかけは1973年で、当社の技術が見込まれたことによる、アメリカのディーゼルエンジン最大手カミンズ社との取引開始に遡ります。第２の転機は1985年です。プラザ合意による円高で、日本の輸出が打撃を受けている頃、カミンズ社よりアメリカに工場を出さないかという要請がありました。会社の命運を左右する大変大きな決断となりましたが、準備ができるまで待つという条件に加え、為替変動時のリスク負担折半という有利な契約条件を得て、アメリカ進出を決意しました。1994年シカゴに仮事務所を開設し、1995年現地法人カミックコーポレーション(以下カミック)を設立しました。工場用地として選んだインディアナ州のコロンバスは、治安も良く、日系企業の誘致に好意的で、カミンズ本社も近いというメリットがありました。 初期設備投資700万ドルという大きな決断でしたが、２年後の1997年１月より工場が稼働し、主力製品のピストンピンの生産が始まりました。操業当初は、当社社長とカミック社社長、他１名、計３名の日本人が常駐し、横浜・福島工場からは交代で常時12名の技術者を派遣する等、文字どおり会社を上げての事業となりました。

構造転換で会社の危機を脱出

海外進出以降、カミンズ社をはじめとしたアメリカのエンジンメーカー３社との取引がありましたが、アメリカ国内の同業者から巻返しがあり、受注先がカミンズ1社に落ち込んでしまいました。そこでカミックは、アメリカに進出している日系企業の新規開拓に背水の陣で臨みました。目を付けたのは、アメリカ国内では競合が少ない熱処理及び組立、加工事業です。新規の設備投資を一気に推し進めた結果、日系企業15社との取引が急速に拡大し、事業内容は従来の製造部門100%から製造部門50%、熱処理・組立・加工事業部門50%へと比較的短期間で構造転換に成功しました。これによりカミックは、北米屈指の熱処理及び組立、加工企業に成長することができました。現在業容拡大に伴い、同敷地内に新たな工場を増設中です。

中小企業の海外進出は、現地に骨を埋める覚悟で

社長中島信明氏の長男である中島信治氏は、留学していた大学を卒業後、１年間のカミンズ社勤務を経て、シカゴに会社設立のための仮事務所を開設しました。１年後の1995年、カミック設立時には、弱干26歳の信治氏が社長に就任しました。当時は、本社からの強力なバックアップがあったとは云うものの、思い切った人材登用でした。以降20年近く、社長として事業を軌道に乗せ、拡大を進めています。我々のような中小企業は人材に限りがあります。海

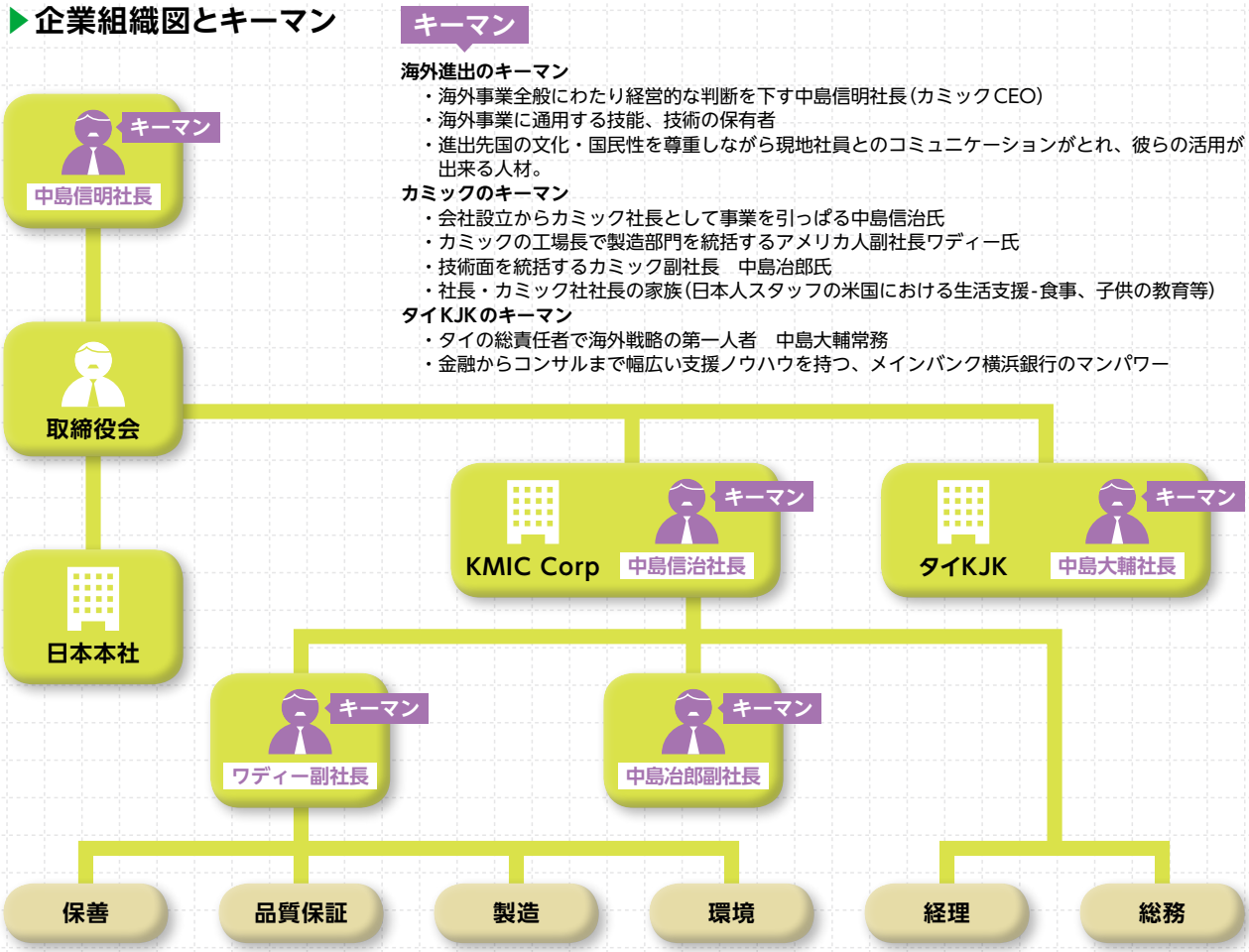
タイKJK正面入り口

外でビジネスを成功させるためには、現地で骨を埋める覚悟で事業を定着させるという意識が必要だと思います。最近では国内本社からも海外で働きたいという社員が出始め、そのような人材の活躍に期待しています。

海外進出におけるパートナー選びと、グローバルな人材の育成

取引先の海外進出と部品の現地調達化に伴い、2008年頃から中国進出の要請等がありアジアでの生産拠点を模索し始め、2010年9月にはタイ進出を決定しました。2010年12月子会社(タイKJK)を設立し、2011年9月には操業を開始しています。設立にあたってはメインバンクの横浜銀行川崎支店、国際業務部の多大なご支援をいただき、驚異的なスピードで設立、工場操業にこぎつけることができました。変化の激しい時代の中で、幅広い人的及び情報のネットワークと俊敏なフットワークを併せ持っているパートナーの存在の大きさを痛感しました。また今後は、海外で活躍できる人材の一層の育成・強化が必要であると感じています。

▶企業組織図とキーマン



キーマン

海外進出のキーマン
- 海外事業全般にわたり経営的な判断を下す中島信明社長(カミックCEO)
- 海外事業に通用する技能、技術の保有者
- 進出先国の文化・国民性を尊重しながら現地社員とのコミュニケーションがとれ、彼らの活用が出来る人材。

カミックのキーマン
- 会社設立からカミック社長として事業を引っぱる中島信治氏
- カミックの工場長で製造部門を統括するアメリカ人副社長ワディー氏
- 技術面を統括するカミック副社長　中島冶郎氏
- 社長・カミック社社長の家族(日本人スタッフの米国における生活支援-食事、子供の教育等)

タイKJKのキーマン
- タイの総責任者で海外戦略の第一人者　中島大輔常務
- 金融からコンサルまで幅広い支援ノウハウを持つ、メインバンク横浜銀行のマンパワー

▶海外事業の目標と成果

アメリカの子会社カミックは自己資本100%の子会社です。積極的な投資と健全な経営で収益性を高め、既に配当率20%を達成しています。今後も日本本社に利益還元すべく、この配当率の維持・拡大を図るとともに海外売上比率50%を目標としています。取引先からインド進出のお誘いもありますが、先ずはタイの事業基盤の確立が最優先課題です。

齋藤最上工業株式会社

長年の海外調達経験を生かし顧客企業のグローバル生産に積極対応

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒252-0143 神奈川県相模原市緑区橋本2-3-22 大雄地所本社ビル4F		
電話番号	042-772-5005	FAX	042-772-6005
設立年	1921年	資本金	157百万円
従業員数	(国内90名・海外3名)	売上高	5,224百万円
業種	金物卸		
事業内容	機械・電気・電子・物流に関連する部品・材料および機器の輸出入、販売およびアフターサービス業務		
海外展開	中国		
URL	http://smic-net.jp/		

お客様のグローバル生産に対応するため現地パートナーと海外での販売活動を開始

設立92周年を迎える当社は、車両、機械、電気、電子に関するパーツの総合商社です。特に中国、韓国、台湾からの海外調達は1984年よりスタートし、品質保証を含めたデリバリーを行っています。近年お客様のグローバル生産が増え、それに対応していこうと、2001年を皮切りに海外の現地パートナーと販売活動をスタートしました。まず、2001年に中国の三葉電器(大連)有限公司との取引を開始しました。販売形態は、中国のLJMM社を介しての委託販売でした。続いて2003年にミツバ・フィリピンズ Corp.への製品提供を開始。これに伴いマニラ事務所を開設しました。この取引は㈱ミツバ本社との直取引で、流通はフィリピンの物流会社に委託しました。2005年には上海事務所を開設し、日本の主要顧客であるIHI建機㈱、㈱東芝、酒井重工業㈱の上海支社への製品提供を開始しました。販売形態は中国の上海遠急による委託販売でした。このように従来は、海外の現地パートナーとの委託販売の形態をとってきましたが、顧客企業が中国での生産を増やし、市場が拡大しているのに合わせ、商圏確保・拡大を狙い、本格的に中国へ進出するため独資での会社設立を決め、2011年には上海遠急との委託販売を解消しました。2012年に、初の独資による中国現地法人の上海齋藤最上貿易有限公司(Shanghai Saito Mogami Trading CO LTD)を設立しました。

国内・海外を問わない工業部品調達力と徹底した品質管理、生産ラインへの直接納品サービス

当社は、お客様のフレキシブルな生産計画とご要望に合わせて部品を選別・品揃えし、お客様の生産ラインに直接お届けする工業部品供給会社です。主な取扱製品はファスナー全般で、具体的にはボルト、ナット、シャフト、ピン、オイルシール、Oリング、ガスケット、ピニオンシャフトなどがあります。これらの工業部品は、産業車両、産業機械・工作機械、建設機械、自動車向けの生産ラインに使われます。当社は、国内調達と海外調達(韓国・台湾・中国)両方を得意としており、中国にある日系企業の工場ラインへの部品供給には実績と信頼があります。その理由として、当社の徹底した品質管理と迅速かつ正確なサービスが挙げられます。神奈川営業所内の品質

神奈川営業所

上海齋藤最上貿易有限公司

検査室では、①3次元測定機による寸法検査、②表面粗さ計による粗度測定、③形状測定機による細部形状測定を行っています。また中国製部品を含め海外調達部品については、現地工場の徹底した直接指導、管理体制をとり、品質確保に万全を期しています。さらに、２国間の工業部品調達だけでなく、韓国や台湾から商品を輸入し中国へ納品するなど３国貿易を行っているほか、自社オリジナルの工場内ライン供給「齋藤最上プレートカンバンシステム」という、お客様の生産ライン工場へ直接納品するサービスを行っており、このサービスが海外でも高い評価を得ています。

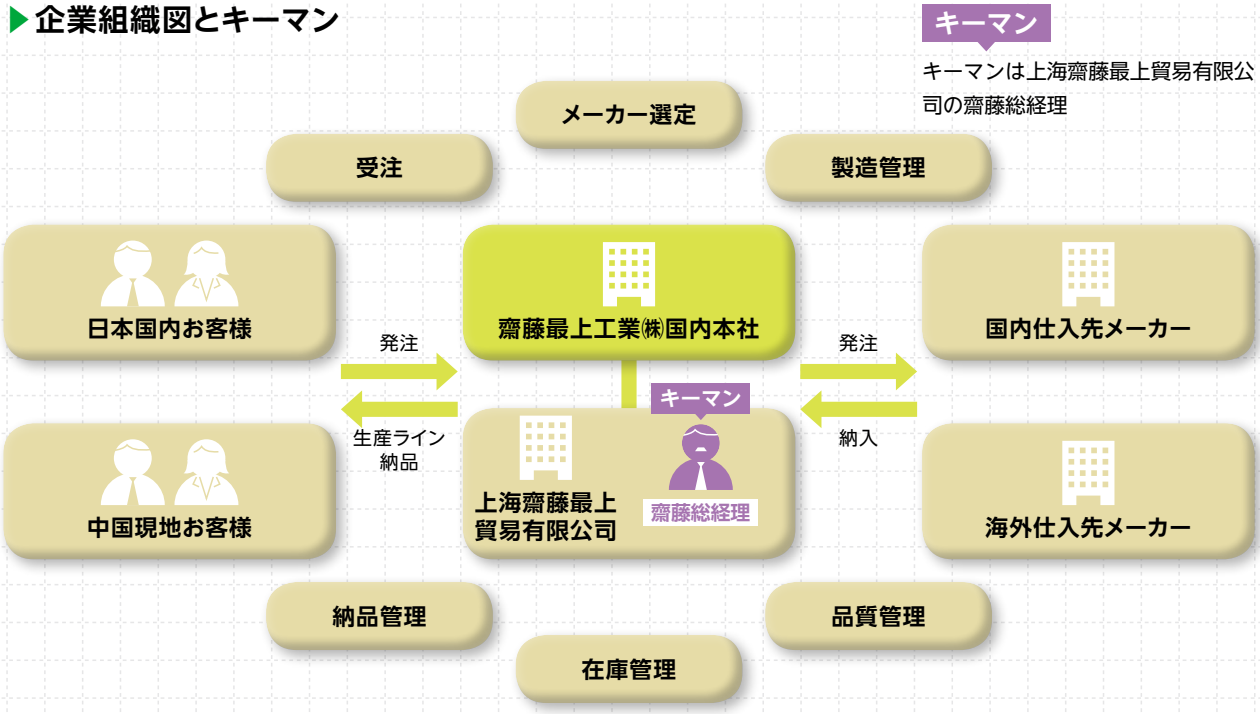
上海、大連に新たに現地法人を設立し海外販売強化を目指す

中国政府との政治問題などがあり、当初の予定より６カ月遅れましたが、2012年度に上海齋藤最上貿易有限公司を立ち上げることができました。当初期待した経済景気が大きく後退していますが、今後日系企業向けの販売強化を目指していきます。また、2013年５月の大連齋藤最上貿易有限公司の設立に向けて準備中です。大連の法人は、これまで委託販売をしていた中国のLJMM社に増資するかたちで設立を計画しています。さらに中国の体制を強化し海外においてもお客様に満足いただける品質、納期、コストを提供していきます。

中国では日本語が堪能かつ日本企業で実務経験のある中国人が活躍

上海齋藤最上貿易有限公司では、当社会長の長男である齋藤隆知氏が、総経理として中国駐在３年の経験を生かし、会社を運営しています。また、副部長は日本の大学を卒業し、日本語も堪能な上、当社で５年の営業経験がある中国人です。他にも現地採用の中国人従業員がおり、大学で専攻した日本語力と日系企業勤務経験を生かし、事務全般を担当しています。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

目標
上海:2013-2015年 毎年**200**%UP(前年比2倍)
大連:2013-2015年 毎年**150**%UP(前年比1.5倍)

主要顧客である日系大手重機メーカーや日系自動車メーカー等の海外生産移管に伴い、積極対応にて取扱商品の拡大、販売拡大を狙います。

大川原化工機株式会社

オーダーメードの粒子づくりと設計と装置を世界に発信

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒224-0053 神奈川県横浜市都筑区池辺町3847		
電話番号	045-932-4111	FAX	045-931-5139
設立年	1980年	資本金	88百万円
従業員数	(国内80名・海外50名)	売上高	2,700百万円
業種	化学機械同装置製造		
事業内容	スプレードライヤ装置の設計製造・設置工事		
海外展開	中国、韓国、台湾、香港、タイ、ベトナム、シンガポール、マレーシア、インドネシア、アメリカ、EU、ロシア		
URL	http://www.oc-sd.co.jp		

日本市場は見込めず海外市場をめざす

スプレードライヤとは、液体を霧状にし、短時間で乾燥させて球状の製品が得られる装置のことで当社は2000年代には国内シェア１位となりました。しかし、既に1990年代より国内市場はこれ以上拡大しないことがわかっており、経営規模を拡大させるために海外市場進出を目指しました。海外進出のきっかけは1983年に米国の提携先と火力発電所の石炭排煙脱硫装置開発の技術提携を行ったことと、1980年に吸収合併したスプレードライヤメーカーが台湾に顧客を持っていたことです。1996年にはコンサルタント会社のアドバイスを受けながら中国の同業会社の第九設計研究院とその子会社と上海に合弁会社(上海大川原乾燥設備㈲)を設立し、さらに2002年には蘇州に当社で受託生産を主目的とする大川原粉体技術(蘇州)㈲を設立いたしました。

中国向けが輸出の50%

スプレードライヤの市場はセラミックス、電子部品、食品、医薬品、有機化学、廃棄物処理と多岐にわたりますが、上海の合弁会社では中国市場向けにセラミックス、電子部品、漢方医薬品用の装置を主に販売しております。一方蘇州の工場では、中国顧客からの粉体などの受託生産と日本で生産した化学装置の輸入販売を行っております。当社の海外向け売り上げは約30%ですが中国向けはその半分を占めています。

20年間、元社員による中国語講座を社内で開催

当社の最初のグローバル人材は1987年に入社した中国出身者で、日本国籍を取り、現在は退社してコンサルタント会社を設立しておりますが、この20年間、当社で中国語講座を週に一回開いています。その結果当社の営業部隊でも中国語、英語をこなせる営業マンが多数育ち、戦力となっています。

現在、上海の合弁会社には１人、蘇州の会社には２人、日本で採用して技術、ビジネスなどのトレーニングを受けた中国人の社員が在籍しています。彼らの人件費の一部は日本で負担しております。

目標は当社世界シェアを1%上げる

スプレードライヤの業界においてはドイツのGEA社が世界市場では圧倒的に強く、当社の世界シェアは１%前後しかありません。日本市場はこれ以上成長が望めないので、今後はアジアやアメリカに対して下記のような目標を持って展開して行く予定です。

中国：新分野(二次電池材料、特殊化学の分野など)への拡販を行います。

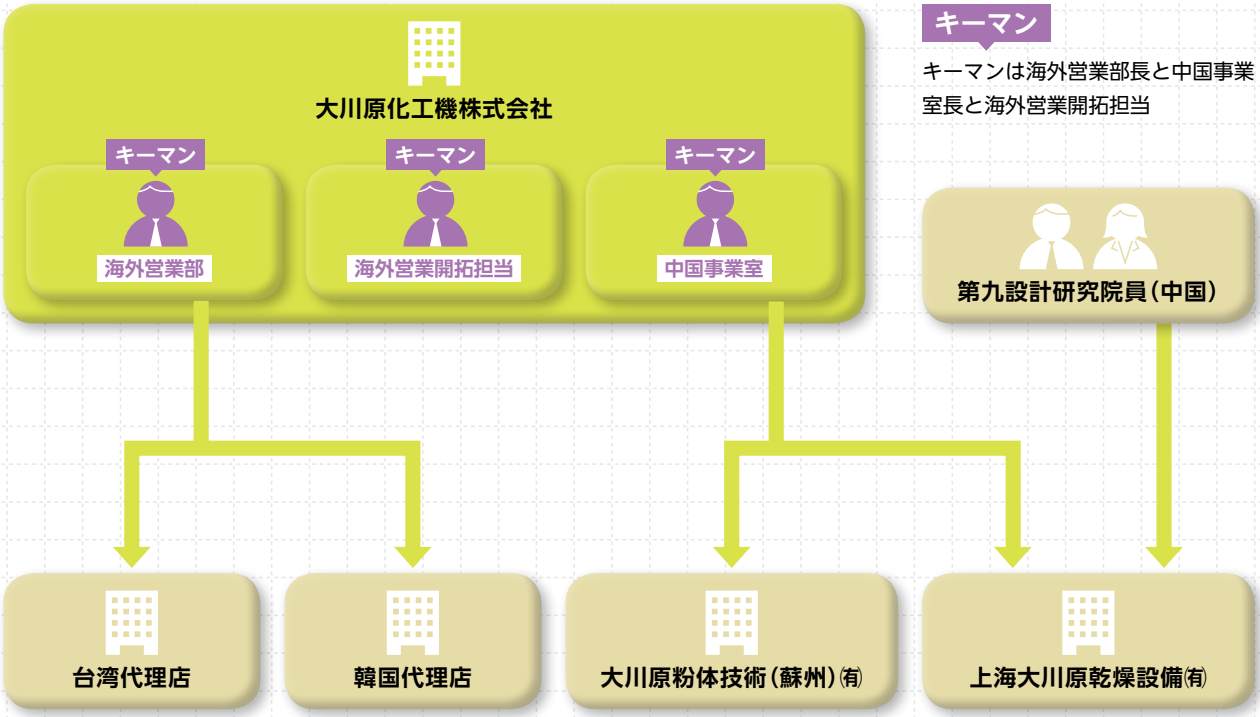
東南アジア：インドネシア、タイ、シンガポールの外資系企業に売り込み、GEA社の牙城に食い込みます。

欧米：電子部品メーカー、日系の食品、素材メーカーへの売込みを行います。

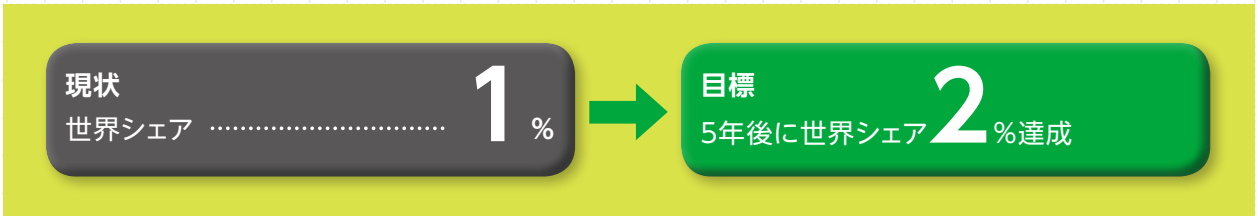
試験設備

粉体技術研究所

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果



▶協力者コメント

チャイナ・インフォメーション21　筧　武雄　様

大川原化工機㈱が初めて上海合弁会社を設立した1996年、蘇州独資会社を設立した2002年、20年近く同社の中国関係アドバイザーを務めさせていただいているほか、1980年代から多くの神奈川県内の地元中堅中小企業の中国ビジネス展開を支援してきました（旧神奈川県産業貿易振興協会、川崎商工会議所、横浜市IDECアドバイザーも歴任）。

中国進出成功の秘訣は、当社のような優れた技術力、周到な海外展開戦略、優れた現地パートナーとの良好な関係構築にあります。

チャイナ・インフォメーション21（http：//www.geocities.jp/ChinaInformation21）代表　筧　武雄

株式会社ガステック

世界の環境と安全を守るテクノロジー

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒252-1195 神奈川県綾瀬市深谷中8-8-6		
電話番号	0467-79-3900	FAX	0467-79-3979
設立年	1970年	資本金	72百万円
従業員数	(国内150名・海外0名)	売上高	未公開
業種	計量測定器等製造		
事業内容	簡易測定器の開発、製造、販売		
海外展開	中国、韓国、台湾、香港、タイ、ベトナム、シンガポール、フィリピン、インド、インドネシア、アメリカ、カナダ、EU、オーストラリア、中東、アフリカ		
URL	http:// www.gastec.co.jp/		

ガス検知管が米国国家検定に合格

当社は1970年に国産初の直読式ガス検知管のメーカーとして設立し、創業当初より海外市場に目を向けてきました。1973年にガス検知管に対する米国国家検定(当時はNIOSH:国立労働安全衛生研究所)が始まり、世界で初めて合格したことが海外展開の大きな後押しとなりました。海外進出の主要商品はガス検知管で生産工程、労働環境、住環境、大気環境などにおける科学物質濃度の測定に使用されております。

検知管とはガラス管に検知剤が充填され、ガラス管表面に濃度メモリが印刷されております。専用の気体採取器を用いて検知管内に試料空気を吸引したとき、測定対象物質が存在すれば検知剤はその濃度に応じた変色層を形成するので濃度目盛から測定結果を得ることが出来ます。当社は操作が簡単で、現場でスピーディーに濃度データがわかる、求められる測定精度を有するという簡易測定器を提供し、あらゆる産業における安全な労働環境、周辺環境づくりに貢献しております。

労働安全衛生の高まりとともに世界各地で需要が増加

ガス検知管の海外販売は米国、カナダにはじまり、UK、EU諸国へと広がりました。1980年代に韓国での需要が出始め、東南アジア、インド、中東諸国へ、2005年頃から中国での需要が顕著になり始めました。販売方法は中国、韓国は合弁の販売会社により、その他は現地代理店によります。日本からの駐在員はおらず、出張ベースでサポートしています。開発、生産は製品の性格上すべて日本で行っています。

日本での研修でグローバル人材を育てる

海外で製品を販売するためには営業マンは製品知識や顧客要求を理解することが求められます。そのため各国、各地域の営業マンを定期的に日本で研修し、必要な知識の習得に努めております。また中国、韓国では日本語も出来るバイリンガルの人材を採用して日本とのコミュニケーションが円滑に進むようにしています。

ガス検知管

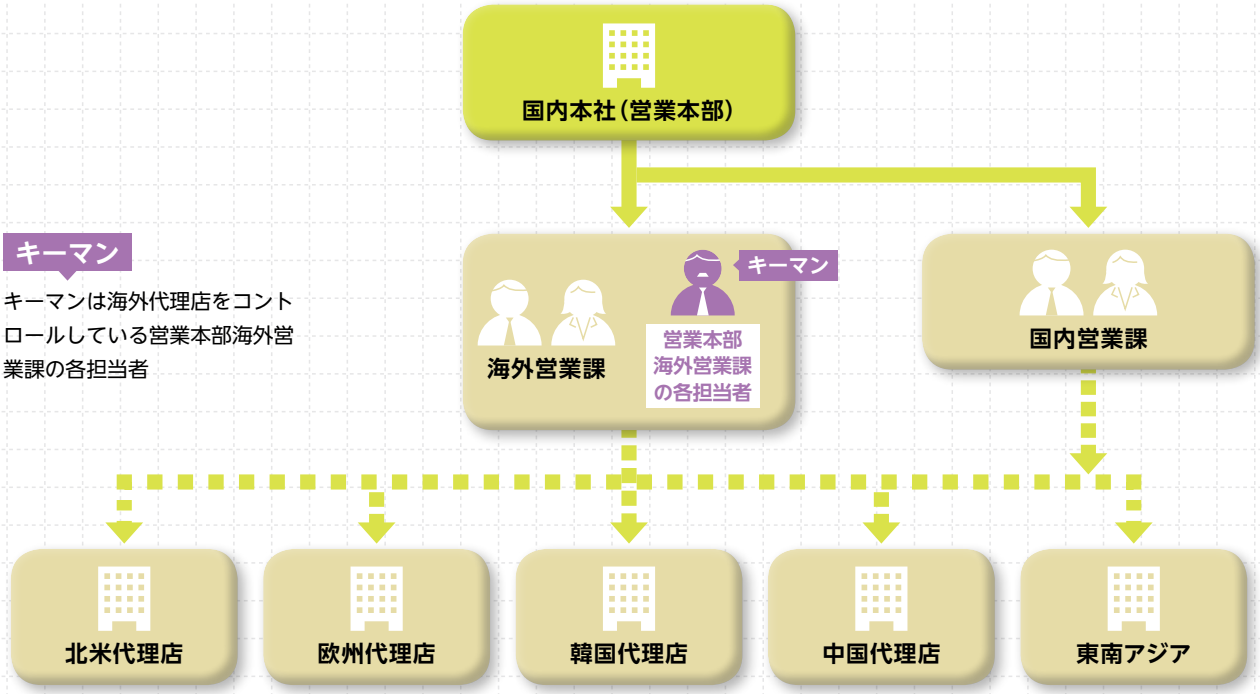
一酸化炭素検出計

大気汚染検出計

▶企業組織図とキーマン

キーマン

キーマンは海外代理店をコントロールしている営業本部海外営業課の各担当者



▶海外事業の目標と成果

現状
先進国向け売上が中心でアジア、南米などの開発途上国向けが少ない

目標
5年以内に開発途上国の売上を倍増させる

(1) 輸出の主力製品であるガス検知管は現在までは先進国向けが主でしたが、今後はアジア、南米などの発展途上国向けの販売を増やします。
(2) ガスセンサー、ガス発生器、校正用ガス調整装置などの新製品を海外市場に拡販します。
(3) アフターサービスの充実を図り、拡販につなげます。

Sagami 相模ゴム工業株式会社

コンドームのパイオニアとして積極的に海外展開を推進

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒243-0002 神奈川県厚木市元町2-1		
電話番号	046-221-2311	FAX	046-221-2315
設立年	1944年	資本金	547百万円
従業員数	(国内200名・海外360名)	売上高	3,827百万円
業種	医療用ゴム製品製造		
事業内容	プラスチック製品、ヘルスケア商品の製造販売等		
海外展開	マレーシア、フランス		
URL	http://www.sagami-gomu.co.jp/		

創業以来、積極的な海外展開で世界80カ国の販売実績

当社は日本で最初のラテックス製コンドームを製造し、次世代素材の「ポリウレタン」を使用したコンドームを他社に先駆けて製造したコンドームのパイオニアです。原料の厳選から出荷まで一貫した管理体制が世界に広く受け入れられ、オリジナルとOEM商品を合わせると、世界80カ国で販売されています。当社における海外進出の歴史は古く、戦時中の1940年まで遡ります。軍需の高まりから、関東軍の要請を受けて中国の北京市に「北京護謨乳液化学有限公司」を分工場として設立しました(戦後に撤退)。1970年にはラテックス製コンドームの飛躍的な輸出増加に伴い、マレーシアに合弁会社「サガミ工業マレーシア」を設立しました(現在、サガミマニュファクチャラーズ　イポー工場)。1985年にはフランスのコンドームメーカー「ラジアテックス社」を買収し、ヨーロッパの販売拠点としています。1986年にはインドネシア政府の要請で、ODAによるプラント輸出を経て、1996年ポリウレタン製コンドームの製造拠点として、マレーシアに「サガミマニュファクチャラーズ」を設立しました。このように創業以来、柔軟な姿勢で且つ積極的に海外展開を進めてきました。

ハイクオリティーブランド「サガミオリジナル」はマレーシアから世界へ

海外の生産拠点としてマレーシアを選んだ理由は物価や人件費の低さは当然ですが、優れたプランテーションを有し良質な天然ゴムラテックスが採れることに加え、日本人に好意的な親日国でもあり、さらにイギリスの植民地政策の影響でインフラが整備されていたこと等が挙げられます。「サガミマニュファクチャラーズ」では日本工場で加工された天然ゴムラテックス製コンドームの半製品を輸入し、検査・包装工程を経て完成品に仕上げます。日本初のポリウレタンコンドームで、その薄さと機能性で世界中の人気を博している「サガミオリジナル」も100%この工場で生産されています。日本工場においては、高付加価値のラテックス製コンドームや特殊フィルムを中心としたプラスチック製品の生産が行われ、マレーシアとその役割を住み分けしています。

海外展開にあたって大切なポイント

マレーシアにはインドネシアやタイ等からの外国人労働者が多数暮らしていますが、当社は100%マレーシア人を雇用しています。この国はマレー系65%、中国系25%、インド系8%、他2%を有する多民族国家で、様々な宗教・文化が混在し、人々の考え方や生活様式も多様です。海外進出にあたって大切なことはその国を好きになって地域に溶け込むこと、現地の社員と接する機会をなるべく多く持ち、彼らの文化を尊重することです。

それによってお互いの理解が深まれば労働争議などは起こりません。また、当初は彼らを日本に呼んで研修を行い技術の向上と、物作りのポリシーを深く理解してもらうことに努めました。

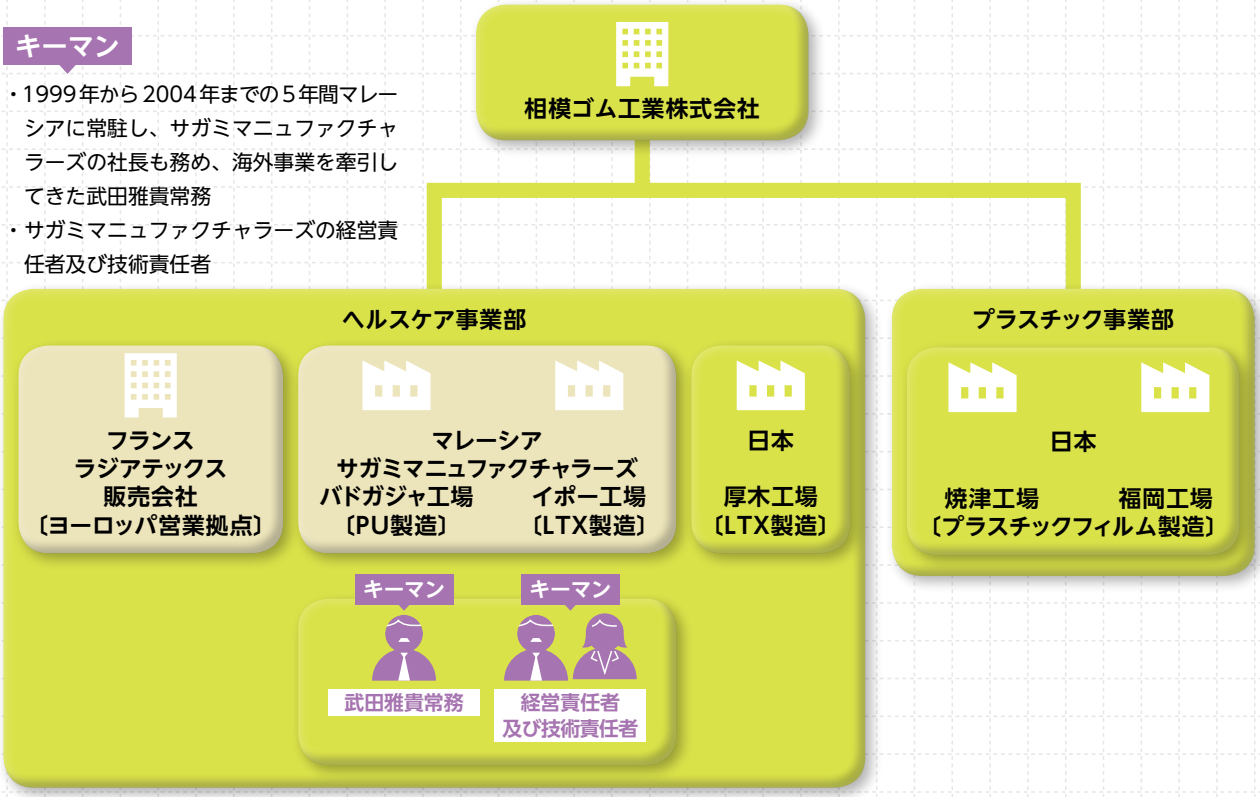
サガミマニュファクチャラーズ工場入口

サガミマニュファクチャラーズ工場入口

▶企業組織図とキーマン

キーマン

・1999年から2004年までの5年間マレーシアに常駐し、サガミマニュファクチャラーズの社長も務め、海外事業を牽引してきた武田雅貴常務
・サガミマニュファクチャラーズの経営責任者及び技術責任者



PU:ポリウレタン製コンドーム　LTX:ラテックス製コンドーム

▶海外事業の目標と成果

目標
富裕層をターゲットとした
新興国市場への拡販

高品質製品として高いブランド力と市場競争力を持つポリウレタン製「サガミオリジナル」を軸に、アジア・中東・南米等の新興国における富裕層をターゲットとした拡販戦略を進めていきます。同時に「サガミマニュファクチャラーズ」における増産はもとより、生産拠点の第三国としてインドネシア・ベトナム・タイ等の可能性を探っていきます。

▶同業者とともに成長した歴史

戦時中の物不足からゴムが戦略物資に指定され、業界整備の必要から一時、同業数社の企業統合が行われました。そのような歴史的背景から同業社間の関わりは深く、互いに切磋琢磨しながら技術の向上、市場開拓、海外進出等を推し進めてきました。コンドームメーカーの大手は世界に6社と言われていますが、当社を含むオカモト、不二ラテックスがその中の3大メーカーに成長しました。

パレス化学株式会社

金属加工油剤から切花鮮度保持剤でアジアに展開

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒236-0004 神奈川県横浜市金沢区福浦1-11-16		
電話番号	045-784-7240	FAX	045-788-1528
設立年	1965年	資本金	193百万円
従業員数	(国内77名・海外2名)	売上高	3,185百万円
業種	潤滑油製造		
事業内容	加工油、潤滑油の製造販売		
海外展開	中国、韓国、台湾、タイ、マレーシア、フィリピン、インドネシア		
URL	http://www.palacechemical.co.jp		

海外展開はマレーシア地区の日系企業サポートから

当社は1965年創業の特殊油剤のメーカーです。当時、輸入品のシリコンウエファーの加工用に海外から持ち込まれたラッピングオイルの国産化に着手しました。商品開発に成功して以来、切削、研削、塑性加工、放電加工、防錆用などの金属加工油剤と半導体加工、コンクリート剥離用などニッチで小回りの利くオーダーメードの製品でITや鉄鋼業界などを始めとして産業界の幅広い分野で認知いただいています。

1998年にシンガポールに駐在員事務所を開設し、1999年にはクアラルンプールに移転、2003年にはクアラルンプール事務所を現地法人化しました。現地法人化の際には横浜市産業振興公社、三菱銀行、東京にあるマレーシア政府事務所のお世話になりました。

マレーシアの現地法人は、同国とシンガポールにあります電子部品や金属プレスの製造メーカーなどの日系企業をサポートするのが主目的で、日系商社から派遣された営業マン1名と現地スタッフ1名で運営しています。

社内でのグローバル人材育成が急務

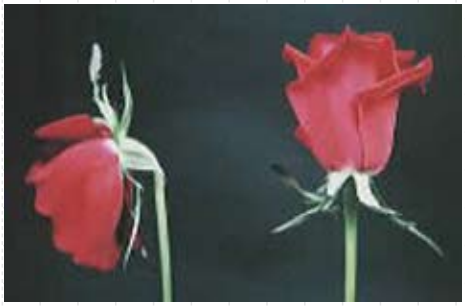
当社は早くから海外進出している割にはグローバル人材の育成が遅れており、現在も海外での業務は日系商社に依存し、社内に外国語が話せて海外でビジネスができるのは社長だけというのが現状です。英語が話せ、海外ビジネスが出来る人材を採用したいのですが、当社にはなかなか来てくれません。今までは海外ビジネスはほとんどが日系企業で、現地でも日本人スタッフが日本語で対応してくれましたが、最近では日系企業でも現地スタッフが前面に出てくることが多くなっています。また、今から海外に売上を伸ばす予定の切花鮮度保持剤ビジネスは現地企業と直接行うことが必要で当社はグローバル人材の育成が急務となっております。

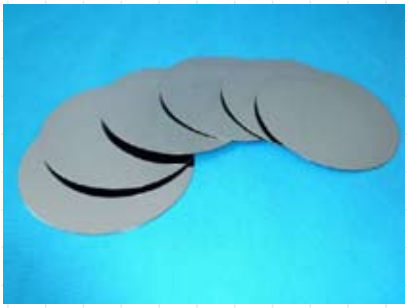
この問題の打開策として、今後は日本に在学している海外留学生の活用も考えています。

今後は海外市場向け売上拡大を目指す

内外の大手顧客から求められている災害時でのビジネス継続プランの提出と西日本や海外で委託生産

パレス化学マレーシアSDN. BHD


水道水 vs 切花鮮度保持剤Hi Flora(バラ)


電子材料加工油剤

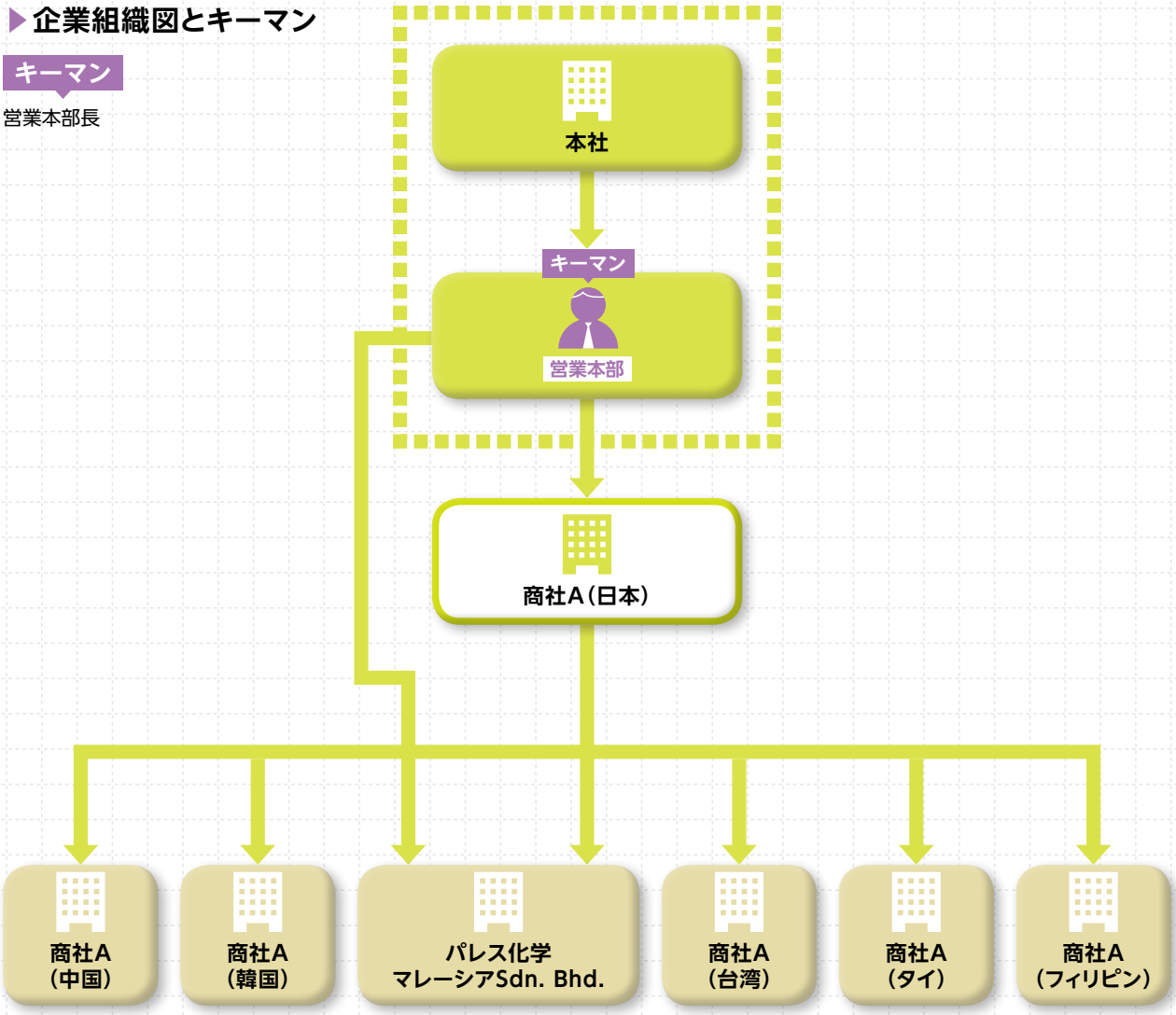
を行うなどの生産地域分散を検討します。

今後は当社の主力製品のひとつである切花鮮度保持剤などのアグリケミカル製品の海外向け、特に市場の大きい中国への売上を拡大させます。

金属加工油剤の主要顧客は、日本での生産を本格的に海外にシフトしているために、日本国内市場は今後拡大が期待できないので価格的に対抗が厳しい中国以外のアジア地区の売上を増加させます。

▶企業組織図とキーマン

キーマン
営業本部長



▶海外事業の目標と成果

現状
全製品の輸出比率は …… 20%

→

目標
5年後に輸出比率を30%以上とする

▶協力者コメント

IDEC（横浜産業振興公社）　国際ビジネス支援部　池谷嘉一様

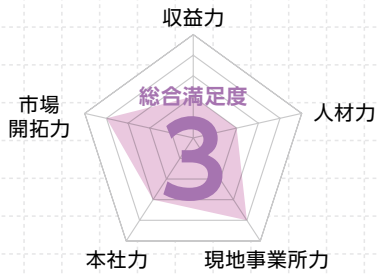
パレス化学株式会社がクアラルンプールの事務所を法人化しようと検討されていた1998年頃は、IDECは横浜市内の企業のマレーシア進出支援を行うためにクアラルンプールに事務所を設立した時期でした。

パレス化学株式会社にはマレーシアでの金属加工油剤の市場、当地に進出している日系企業、海外企業の情報などを提供しました。なお、IDECのクアラルンプール事務所は2003年に閉鎖していますが、IDEC日本から支援しています。

Hercules ヘラクレスガラス技研株式会社

海外でも注目! 国内最強の防犯・防爆・防弾ガラス「ヘラクレス」

海外進出自己採点簿



企業概要

所在地	〒227-0034 神奈川県横浜市青葉区桂台2-37-61		
電話番号	045-963-5248	FAX	045-532-6580
設立年	2002年	資本金	10百万円
従業員数	(国内6名・海外1名)	売上高	非公開
業種	板ガラス製造		
事業内容	樹脂合わせガラスの技術開発、ガラスならびに製造ライセンス販売		
海外展開	マレーシア、香港、他		
URL	http://hercules.co.jp		

社長自ら試行錯誤し 樹脂合せガラスを完成させた!

現社長が日本板硝子㈱に在職中、マレーシアへ数年間駐在し、板硝子の加工技術を担当していました。2009年11月、そのなかで出来た現地の友人の企業A社に、樹脂合せガラス製造技術を供与することが海外展開の第一歩となりました。2010年6月、シンガポールの国際ガラス展示会(Glasstech Asia 2010)へ出展しました。2011年10月には当社ホームページをご覧になった香港にある日系2次加工会社(工場は中国)のT社長様より直接連絡をいただき樹脂合せガラス製造技術を供与しました。香港企業T社とは、中国の日系の新工場建設時にも当社のガラス技術を取り入れるなど現在も活発な取引を行なっています。

国内唯一!

アクリル樹脂合せガラス、ウレタン樹脂合せガラスの製造ライセンスの供与、及びそれに関連する設備、原材料の供給を行なっています。合せガラスには「フィルム合せ」と「樹脂合せ」の2種類があります。

防爆ガラス「ヘラクレスV」
総厚さ 19mm

現在市場に出回っている合せガラスのほとんどは「フィルム合せ」ガラスですが、弊社では「樹脂合せ」ガラスを取り扱っています。かつて「樹脂合せ」ガラスは施工後に変色・あわ・剥離など、問題が発生した経緯があり、大手ガラスメーカーは、こぞって研究・開発から撤退しました。しかし弊社では専門に研究を重ね、開発に成功いたしました。「樹脂合せ」ガラスは「フィルム合せ」ガラスに比べ①設備投資額が少なくて済む、②省エネ製造、③付加価値のある高機能ガラスを製造できるというメリットがあります。ヘラクレス樹脂を使った「樹脂合せ」ガラスを製造できるのは、国内では現在弊社以外にありません。

世界で初めて、「後施工の防災合せガラス」特許出願しました!

既存ビルの窓ガラスには、普通の板ガラスや強化ガラスなど合せガラスでないものが多くあります。

これら既存の窓ガラスを現場で後施工の合せガラスに加工する技術を確立し、今年1月に特許を出願しました。ビルの窓ガラスは地震などで割れた際には、破片飛散による室内の被害、さらには屋外落下による2次災害も心配されます。そこで弊社では従来ガラスを合せガラスへ取り替えるのではなく、アクリル樹脂合せガラスの製造特性を最大限に活用し、従来ガラスに後から特別な加工を加え飛散しないガラスへと作り変える新技術を開発しました。フィルム合せガラスではこの施工が出来ません。この技術は、既存の窓ガラスを簡単な施工(低コスト)で、防災ガラス、省エネガラス、カラーガラスなどに作り替えることが可能です。当社は国内外の企業とタイアップして、この事業を展開していきたいと考えております。

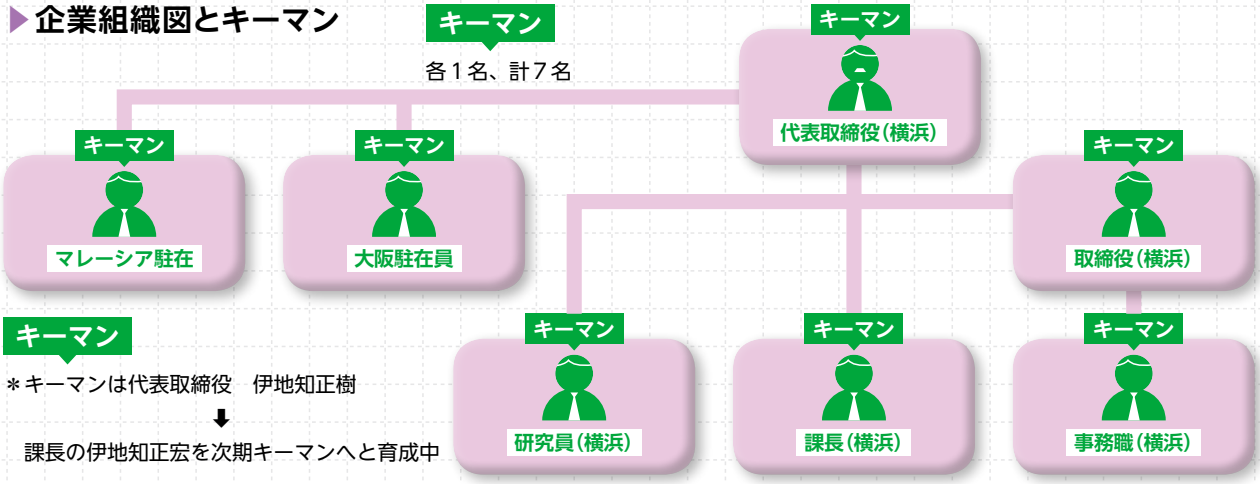
国内では防爆ガラスの他、防弾ガラス、防犯ガラスも取り扱っています。

こんな人材求めています!

現在はインド系マレーシア人が１名、マレーシアに駐在しています。マレーシアでは手りゅう弾を使った防爆ガラスのテストなど、日本国内ではできないテストを行なっています。

２年以内には新たなグローバル人材を１～２名採用することにより海外事業を加速していきます。当社では業績を軌道に乗せた後、日本在住で、英語や中国語が堪能な営業のできる方を求める予定です。

▶企業組織図とキーマン



代表の友人である高校・大学の同窓生のOBならびに日本板硝子㈱のOBとの繋がりを大切にし、そこから新たな人脈を広げビジネスの範囲を拡大させてきました。

▶海外事業の目標と成果

現状
過去3年間でライセンス供給　**2**社

→

目標
今後3年間でライセンス供給　**10**社

これまでの成果（実績）では、３年で２社にアクリル樹脂合せガラスの製造ライセンス供与をしましたが、これからの３年間で10社にすることを目標にしています。また県や市の関連団体からの支援で販路に関する具体的なアドバイスを受けたことにより、当社の目指すべき方向性が明確となり、経営計画を策定する際、とても参考になりました。これからは樹脂合せガラスに特化した、いままでにない商品を開発し、それを販売していきたいと思います。

▶協力者コメント

神奈川県産業技術センター　奥田　様

神奈川県産業技術センターでは、「創業期・製品化支援モデル事業」によって、県内の中小企業を技術と事業化の両面からサポートしています。ヘラクレスガラス技研㈱様はこの事業を2011年４月より利用され、当センターの有料の実験室をご使用になり、合せガラス製品の研究開発を行っています。産業技術センターでは、主としてヘラクレスガラス技研㈱様が作製した材料の評価を通じて、技術的な側面から支援しています。具体的には、強化ガラスや省エネガラスの日射透過率測定、強度試験、表面観察、実験設備の提供などです。

マイルストン

株式会社マイルストン

ジャパンカルチャーを世界のマーケットに

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒231-0015 神奈川県横浜市中区尾上町4-57 横浜尾上町ビル6F		
電話番号	045-664-9271	FAX	045-664-9277
設立年	1997年	資本金	60百万円
従業員数	(国内20名・海外0名)	売上高	2,000百万円
業種	玩具・娯楽用品卸		
事業内容	玩具・雑貨の卸売、及び企画、製造、販売		
海外展開	香港　シンガポール　中国　インド他		
URL	http://www.mile-stone.jp/		

インターネットが海を越えてお客様を開拓

創業当初は、ポケモンを中心としたトレーディングカードの卸売りから始まり、フィギュア・プライズ・カプセル・コンテンツ物の各種雑貨等、徐々に商材のアイテム数を増やしてきました。

創業当時、玩具業界においては問屋としてのホームページを作っている会社がありませんでした。そこで当社はホームページを開設し、商品情報を詳細に紹介する事で、国内のマーケットシェアを拡大してきました。取引先は国内のホビーショップや玩具店等の小売店が中心です。ホームページ開設当初はFAXによる受注を行っていましたが、受注の拡大に伴い2010年からWEBオーダー登録のシステムに切替え，更に川崎市に物流センターを作る事で、受注と発送の効率を大幅に改善しました。

折からの海外におけるジャパンアニメ人気と、WEB上の受注システムの開設により、海外からの問い合わせが増え、2000年頃から徐々に海外のお客様が増え始めました。現在では、国内1,000社、海外100社と取引しており、海外の売上構成が全体の15%を占めています。

世界各国の展示会やイベントで販売促進

現在、東南アジアを中心に世界の各地にアニメやマンガのキャラクター関連商品を輸出しています。商品PRのため、世界各国(シンガポール・マレーシア・インドネシア・台湾・アメリカ・フランス他)で開催される各種の展示会やイベントに商品を積極的に出品し、それを見た各国のバイヤーが当社のサイトにアクセスしてきます。海外セールス専任担当者2名が、必要に応じて現地に出向き、時には飛び込みで商談を行い得意先を拡大しています。WEBや各展示会がきっかけになりますが、このFace to Faceの商売が得意先獲得のキーポイントになっています。

商材は20代を中心に15才～35才をメインターゲットとしたアニメ中心のジャパンコンテンツです。

嗜好品の要素が強い商品なので、国民の可処分所得が比較的高い国々が輸出の対象になっています。

商売ですので、為替の変動等による多少の波はありますが、当社は、個人ユーザーや、ホビーショップ等の比較的小口の受注を積み重ねた商売である為、安定した売上が確保できるという強味があります。

海外進出を進めるために、社員の国際感覚をブラッシュアップ

現在、中国人・オーストラリア人・ロシア人を各1名採用しています。もともと日本のアニメやマンガが好きで日本に興味を持った人たちです。当社の業務内容に魅力を感じて応募してきた彼らは、語学力はもとより高学歴という武器を持ち、なにより仕事に対してとても熱心です。彼らの存在は日本の社員の大きな刺激にもなっています。又IDECのプログラムで横浜市立大学の留学生をインターシップの研修生として受け入れています。今後は日本の社員も海外に出て行く機会が増えていきますので、国際的な感覚が身に付くという意味でも重要です。今後、海外進出を更に拡大していくために、彼らのようなグローバル人材の活躍に期待しています。

今後の展開

既に取引が進んでいる東南アジアでのノウハウを活かして、他国への輸出拡大を考えています。特に、

日本アニメの人気が高く、人口の多い、インド・トルコ・中南米のマーケットニーズを捉えていきたいと思っています。

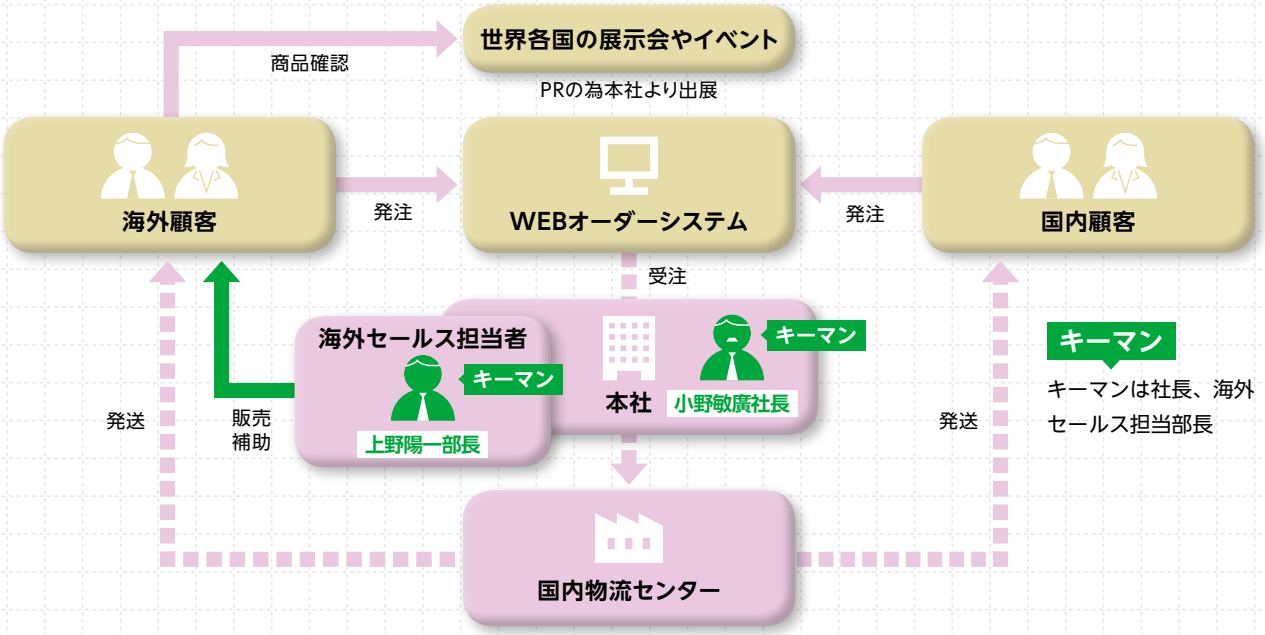
また、新しいビジネスモデルも考えています。例えば企業や自治体とのコラボレーションで、オリジナルのアニメキャラクターを使い、事業内容や商品内容のトランスレーションを行うといったものです。

今後、情報収集や販売活動をするうえで必要が生じれば、海外に事業所を置くことも考えています。

お客様と対面する機会の少ない、WEBオーダーシステムの弊害として陥りがちな商売の導線が細くなる事が無いよう工夫していきます。WEB、各国の展示会・イベントの参加、海外セールスの販売活動を連動していく事が、業界の中で成功を続ける要因であると考えています。

シンガポールで開催された日本アニメイベント会場

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

現状 売上構成比……15%

目標 売上構成比……50%

WEB型のビシネスをブラッシュアップし、海外セールス担当者と連携しながら会社の売上増と海外事業の売上比率アップを目標にしています。

▶協力者に関して

海外進出の計画段階において、ジェトロのコンサルティングを受けました。しかし、事業のスタイルが従来型ではなかった為、結果的に独自で試行錯誤しながらノウハウを重ねていく事になりました。

メビオール株式会社

砂漠を緑の生産基地に植物栽培システム（フイルム農法）

海外進出自己採点簿

企業概要

所在地	〒254-0075 神奈川県平塚市中原1-25-8		
電話番号	0463-37-4301	FAX	0463-37-4302
設立年	1995年	資本金	79百万円
従業員数	（国内10名・海外0名）	売上高	200百万円
業種	技術提供業		
事業内容	新しい植物栽培システム（Imec）		
海外展開	中国・東南アジア・中東地域　他		
URL	http://www.mebiol.co.jp		

海外進出への道のり

地球温暖化に伴う環境悪化により、世界の六大陸で深刻な水不足とともに土壌の劣化が進んでいる事が報道され、最小限の水と肥料で高品質作物を作る事が出来るフイルム栽培（Imec）をアピールできるチャンスと気付きました。国内各地でフイルム栽培に成功した当社実績から、水不足の海外地域に適用することは地球への貢献であると確信しました。そこで、JETRO主催の海外展示会で好評を得たのをきっかけに、ドバイの砂漠でフイルム農法の試験栽培にチャレンジし、成功しました。

発展する海外事業の内容

ドバイでの成功によって、砂漠は太陽光に溢れ土地利用の制限も無く、害虫も少ないため当社のフイルム農法によって高品質の農産物生産基地に変えることが出来ると確信しています。地球上の砂漠化した土地を緑の生産地に転換させることにより現地での生産付加価値を上げ、現地に利益供与をもたらすべく、特許申請を終えている世界127カ国に対し、独占販売権で共同歩調を歩むことを目指したパートナーシップを提案しています。

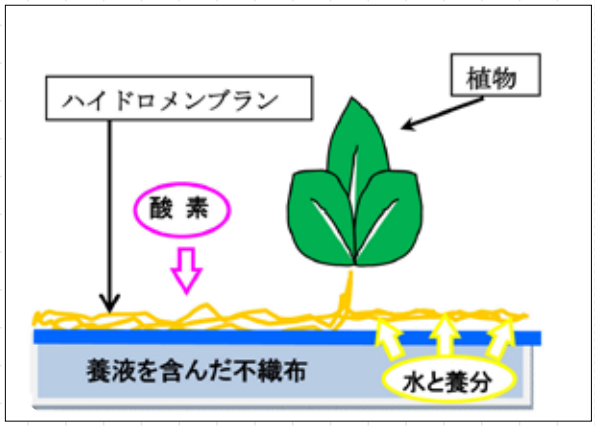
グローバル人材の採用と有効な活用を目指して

フイルム農法は高度な熟練技術も不要で、誰にでも簡単な研修だけで実行できることから、特許を取得している地域の意欲的な人材を国内本社に呼び寄せ、短期間の研修により現地での指導者を育成しています。

今後の有効的な展開の方向性

当社は特許取得の数も多く、保有しているライセンスをフル活用して、海外・国内を問わず、独占販売権をもとに、指導強化、利益供与をしながら共同歩調できる会社を増やして行く予定です。

農業分野での新しい技術が、農業のJIS化として、認知されることにより新しい展開を求めていきたと考えています。

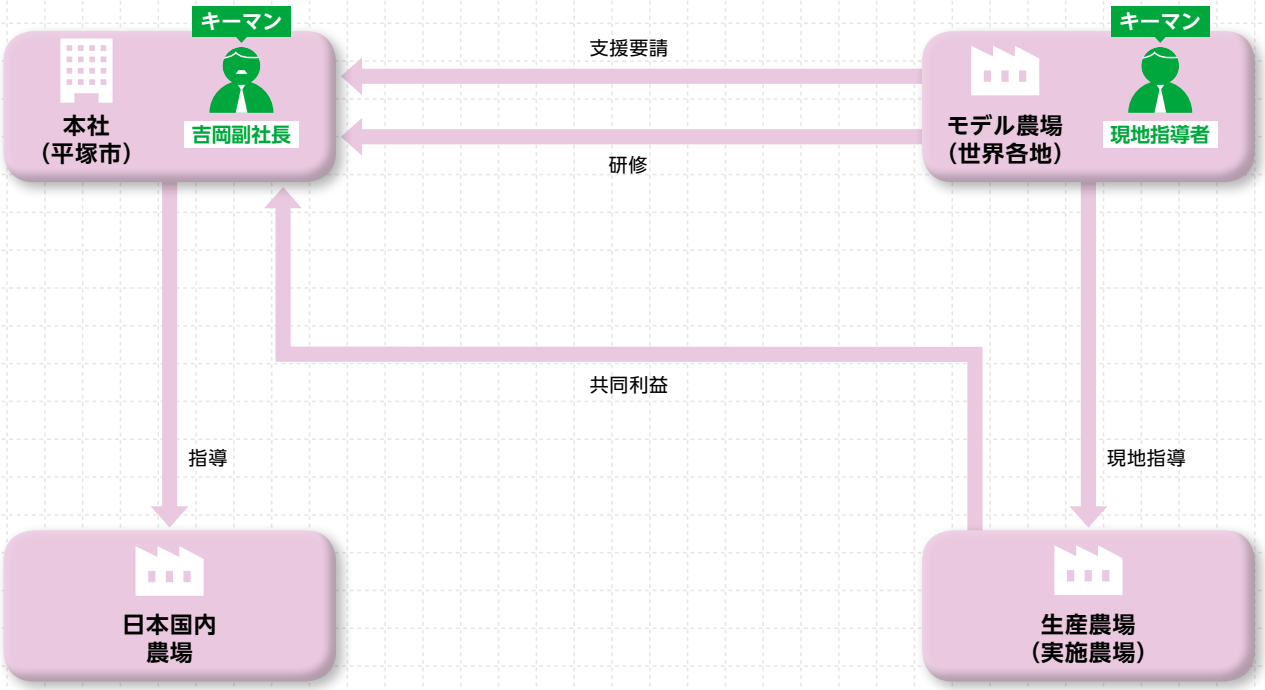


Film栽培（Imec）の仕組み

新しい農業技術を全世界へ

新しい農業技術をいかにして世界中に知らしめて、広められるかがポイントと考えています。世界各地域で、モデル農場を作り、実物を目で確認してもらう事により、各地でパートナーを増やし、植物の根が広がり幹を支えるように、この技術を全世界に広めて行きたいと考えています。

▶企業組織図とキーマン



キーマン

国内外全般：吉岡副社長
海外：現地指導者

▶海外事業の目標と成果

現状 年間 70 百万円 → 目標 年間 1,000 百万円

▶協力者コメント

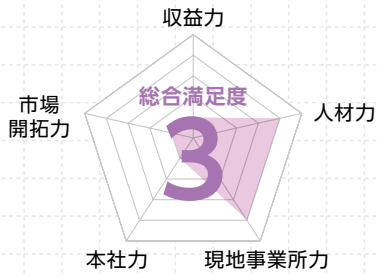
JETRO　機械・環境産業部　常味　様

メビオール様は、海外へのビジネス展開に大変積極的です。過去には2008年1月および2009年1月にアブダビで行われたWorld Future Energy Summit に連続出展なさいました。その後2011年11月には南アフリカで行われた第17回気候変動枠組条約締結国会議(COP17)の併催事業としてジェトロが実施した展示会・セミナーにも出展いただきました。南アフリカの展示会では、吉岡副社長様が会期中12日間すべて滞在し、多くの来場者に商品説明をされる他、セミナーでも講演なさいました。このようなご活躍で、ドバイでは現地販売代理店契約に結びついたと聞いております。JETROは引き続き、メビオール様の海外ビジネス展開を積極的に支援して参ります。

アムコン株式会社

日本発の汚泥脱水機「ヴァルート」を開発、革新的な技術で世界へ

海外進出自己採点簿



企業概要

所在地	〒223-0057 神奈川県横浜市港北区新羽町1926		
電話番号	045-540-8585		
設立年	1974年	資本金	80百万円
従業員数	(国内59名・海外4名)	売上高	1,220百万円
業種	産業機械装置製造		
事業内容	汚泥脱水機の製造・販売		
海外展開	中国、アメリカ、ヨーロッパ		
URL	http://www.amcon.co.jp/		

独自に開発した新技術「ヴァルート」脱水機を世界各国に販売

当社の企業理念は「社会に一歩進んだ快適便利を提供する」ことです。この理念の体現を目指し、「Amenity(＝快適環境)」と「Convenience(＝便利な施設)」の組み合わせから「アムコン」という社名が誕生しました。1974年の創業時、当社は排水処理施設の維持管理請負業務を生業としていました。1979年に自社で水質分析事業を開始、1984年には設備の維持管理を行うサービス「アムコン24事業部」をスタートしました。その間、汚泥処理装置の研究開発に力を注ぎ、1991年に革新的な汚泥濃縮脱水機「ヴァルート」を完成しました。ヴァルートとは、英語で「渦巻き・らせん状」という意味で、脱水機のスクリュー形状が渦巻きに似ていることから命名しました。この技術は、それまで脱水機の常識であった「大きい」「高い」「操作困難」を覆し、日本発の超小型・低価格の脱水機として世界各国から高い評価を獲得しました。展示会への出展で世界各国からオファーを頂き、今では世界47カ国以上で稼動しています。

- 2004年、「アムステルダム・アクアテック2004」イノベーション・アワードにノミネート
- 2007年、「中国国際工業博覧会」銅賞受賞
- 2009年4月、経済産業省「元気なモノ作り中小企業300社」の「日本のイノベーションを支えるモノ作り中小企業」部門に選出
- 2010年、横浜市「横浜価値組企業2010」にてAA(ダブルエー)認定

展示会での引き合いを足がかりに現地法人設立に挑む

ヴァルート脱水機が開発された当初、販売先は国内だけでした。しかし2000年頃から海外のバイヤー

安尼康環保設備有限公司(外観)

からの問い合わせが増え始め、国内で定例的に出展している展示会（下水道展・環境展・食品工業展等）でも海外販売の手ごたえを感じました。そこで2006年10月に最も引き合いの多かったアメリカに現地法人（AMCON NA INC.）を設立しましたが、販売拠点であったため、受注した機械は日本から船で輸出していました。当然コスト高になり他社との競争に勝てず業績が振るいませんでした。その後２、３年で登記だけを残し、アメリカの現地業務は終了しました。この経験から、現地生産によるコスト低減へと海外事業をシフトさせ、2007年に中国に現地法人（安尼康環保設備有限公司）を設立しました。現地見学会に参加した後、上海から車で１時間ほど郊外にある宜興という地域の工業団地に入りました。中国では当初、部品を中国企業に発注していた為、大量のコピー商品が発生しました。その対策に部品を内製化するため、また増産を目的とした工場拡大のため上海近郊に新たな土地を探しましたが、条件に合うものが見つかりませんでした。やむなく中国現地法人の総経理の出身地である福建省に移転することにしました。中国国内の様々な商習慣を踏まえた交渉の重要性から考えても、良い選択だったと考えます。そして2011年４月、やはり引き合いの多かったロシアを含む東欧圏に進出する為、チェコインベスト（ビジネス・投資開発庁）の協力を得て、ヨーロッパに現地法人（AMCON Europe s.r.o）を設立しました。海外事業はまだまだ始めたばかりですが、世界中のあらゆる施設・設備に一歩進んだ快適便利を提供することを目標に、当社は挑戦していきます。

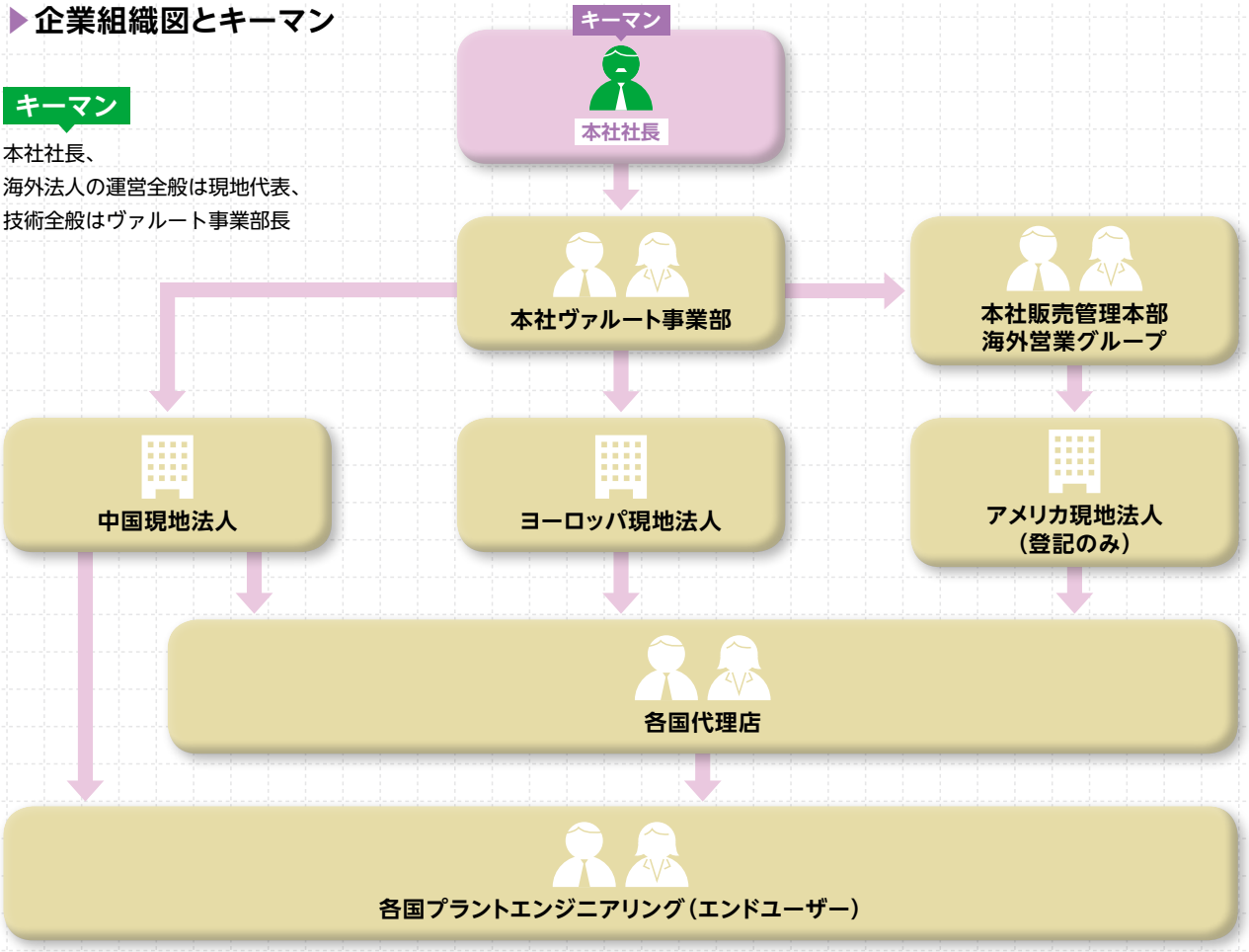
海外の販路拡大を目指し、グローバル人材を増員

2014年までに全社員の30%をグローバル人材にすることを目標に掲げています。今後益々海外販売を拡充していくためにも海外営業の語学力は必須になります。そのため社内の英語教育を開始しています。現在活躍しているグローバル人材は、海外留学経験者または日本で採用した外国人留学生が過半数を占めています。

▶企業組織図とキーマン

キーマン

本社社長、
海外法人の運営全般は現地代表、
技術全般はヴァルート事業部長



▶海外事業の目標と成果

目標
海外の現地法人1社につき年間
2,000万円の投資回収を目指す

当社は商社等を経由しない直接取引にこだわります。海外からのオファーに対し、早い段階から現地法人設立に踏み切っているのもそれが理由です。中国、チェコに続き、東南アジアでも現地生産を計画中です。いずれもまだ始まったばかりの海外事業ですので、各現地法人から年間2,000万円の投資回収を目標としています。今後はAPEC(アジア太平洋経済協力)やASEAN(東南アジア諸国連合)といった特定地域や国家間の自由貿易の枠組みを積極的に活用し、特に環境インフラが未整備な東南アジア諸国を目指します。

▶協力者コメント

チェコインベスト(ビジネス・投資開発庁)駐日代表　ヴォトルバ・オンドレイ様

初めにアムコン様とお会いしたのは、当時横浜にあったチェコインベストのオフィスでした。その後数回にわたり、チェコ共和国における投資環境・工業団地・政府補助金制度のご紹介をはじめとする、細部に及ぶ質疑応答・議論を重ねました。チェコインベスト本庁から部長が来日した際には、投資プロジェクトに対する理解をさらに深めるため、アムコン社の工場見学もさせていただきました。

アムコン様がチェコ共和国を投資先として最終決定された後、チェコインベストは主に2つの点で援助をさせていただきました。あらゆる産業分野のサプライヤーデータを管理しているソーシング部門による「部品調達先の選定とご紹介」、アフターケア部門による「ビザ・労働許可証・保険加入に関するサポート」を担当しました。

アムコン様がチェコでこれだけ大きな成功を収められている理由は、やはりそのシンプルで独自性のある技術力とEU市場からの強いニーズにあるのではないでしょうか。現在EUでは環境保護の観点から、廃棄物管理のルールが年々厳しくなっております。そういった意味でも、アムコン様にとっては非常に大きなビジネスチャンスであり、今後も更なる成功を収めていかれることと確信しております。

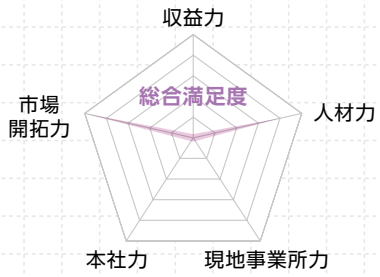
※現在チェコインベストの駐日代表はノヴァーコヴァー・エリシカが担当しております。

※チェコインベストのサービスは全て無料、現オフィスは渋谷にございます。

KYORITSU 株式会社共立

環境ベンチャービジネスの先駆者として海外進出へ

海外進出自己採点簿



※収益力、本社力、現地事業所力、総合満足度は未回答

企業概要

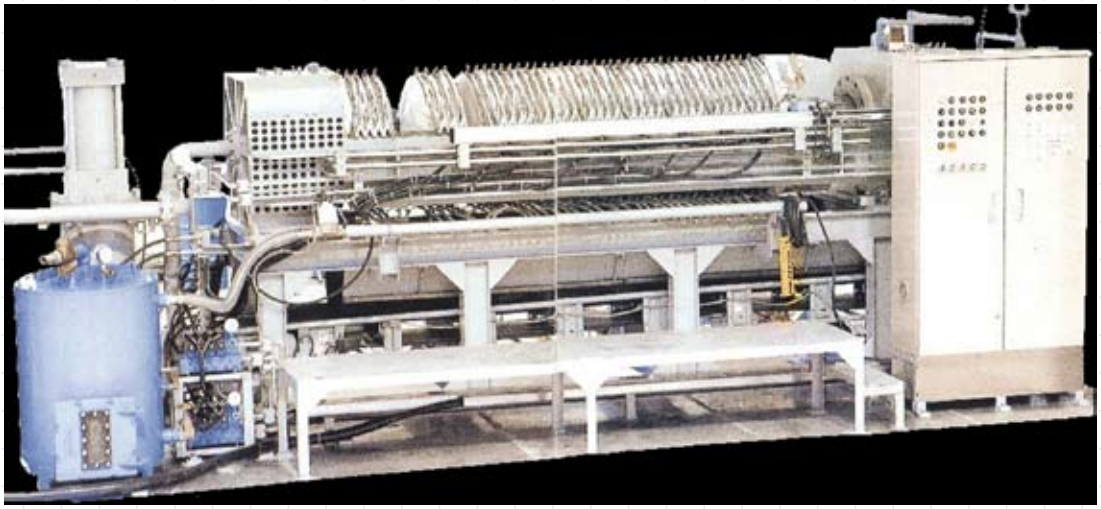
所在地	〒252-0131 神奈川県相模原市緑区西橋本5-4-30 さがみはら産業創造センター内		
電話番号	042-770-9407	FAX	042-770-9408
設立年	2006年	資本金	95百万円
従業員数	(国内60名・海外0名)	売上高	1,600百万円
業種	真空装置・環境装置製造販売		
事業内容	各種真空装置、環境関連装置の開発・設計・製造・販売・メンテナンス		
海外展開	タイ		
URL	http://www.kyo-ri-tsu.com/		

リサイクルシステムの試行錯誤を重ねリーディングカンパニーとなったのちに海外でのニーズが顕在化

アジア地域で発生する食品残渣の量は日本のそれを大幅に上回り、リサイクルの問題が顕在化しつつあります。一方、日本国内において、当社は食品残渣や汚泥、廃棄物等のリサイクルシステムのリーディングカンパニーとして、食品残渣から飼料や肥料を作り出すシステムをこれまで数多く、世に送り出すなどの実績を持っています。そこで当社は、こうしたアジア地域における新たな市場に着目し、中でも具体的な引き合いが活発化しつつあるタイで事業を展開していくことを決定しました。2～3年前に「NEW環境展」に出展し、問合せがあった際は静観していましたが、ごみ・CO2の問題が他国で顕在化し、2012年2月にJETRO日本貿易振興機構(以下ジェトロ)の「輸出有望案件発掘支援事業」に認定され、3月にはジェトロ同行でタイへ出張し、タイの大手企業を複数社ご紹介頂きました。この事が海外進出を決断するきっかけとなり、5月の「環境・エネルギー見本市」で再度出展し、タイの企業と個別商談に進めました。

リサイクル製品業界をリードする高い処理能力と省スペース・省エネルギーを実現したエコ製品

当社の事業は環境装置事業と真空装置事業の大きく二つに分かれます。環境関連の主要製品は10種類ほどありますが、まず筆頭に「回転ブレード式破袋分別機」があります。この装置は生ごみとその他のプラスティックや金属製品の分別をし、生ごみのエネルギー化や飼料化に有効な機能を持っています。具体的には、ナイフ・フォークなどの金属・ビニール袋・布・缶等と生ごみを分別し、さらに缶詰やペットボトル等は中身を取り出して分別します。90%以上の高い分別率、コンパクトサイズでスピーディーに大量処理(1時間当り500kg～6tまで可能)できるという高い性能、自治体向け納入実績が示す実証済の耐久性が信頼性の裏づけとなり海外展開につながりました。また国内200ヵ所以上で稼動中の「乾燥システム」や「高圧真空ハイパワー脱水機」も受注していま



高圧真空ハイパワー脱水機

回転ブレード式破袋分別機

昇華精製装置（有機EL材料の生産装置）

す。「高圧真空ハイパワー脱水機」は、対象廃液を短時間に高圧で効率よく脱水します。従来不可能であった廃液の脱水にも成功し、大幅な減容化も成功しました。減容化されることで運搬が容易になり輸送費の大幅削減が可能です。この脱水機を利用すると、対象廃液が脱水後はケーキ状の再利用可能な資源となります。ケーキ状の汚泥は、水分が少なく、加熱乾燥の際の熱エネルギーコストも低減し、有機物の場合は焼却コストも削減します。さらに脱水機自体も省スペース・省力化を実現しています。このような高性能でなおかつコストを削減できる付加価値の高い製品にアジアを始めとする海外各国から注目が集まっています。

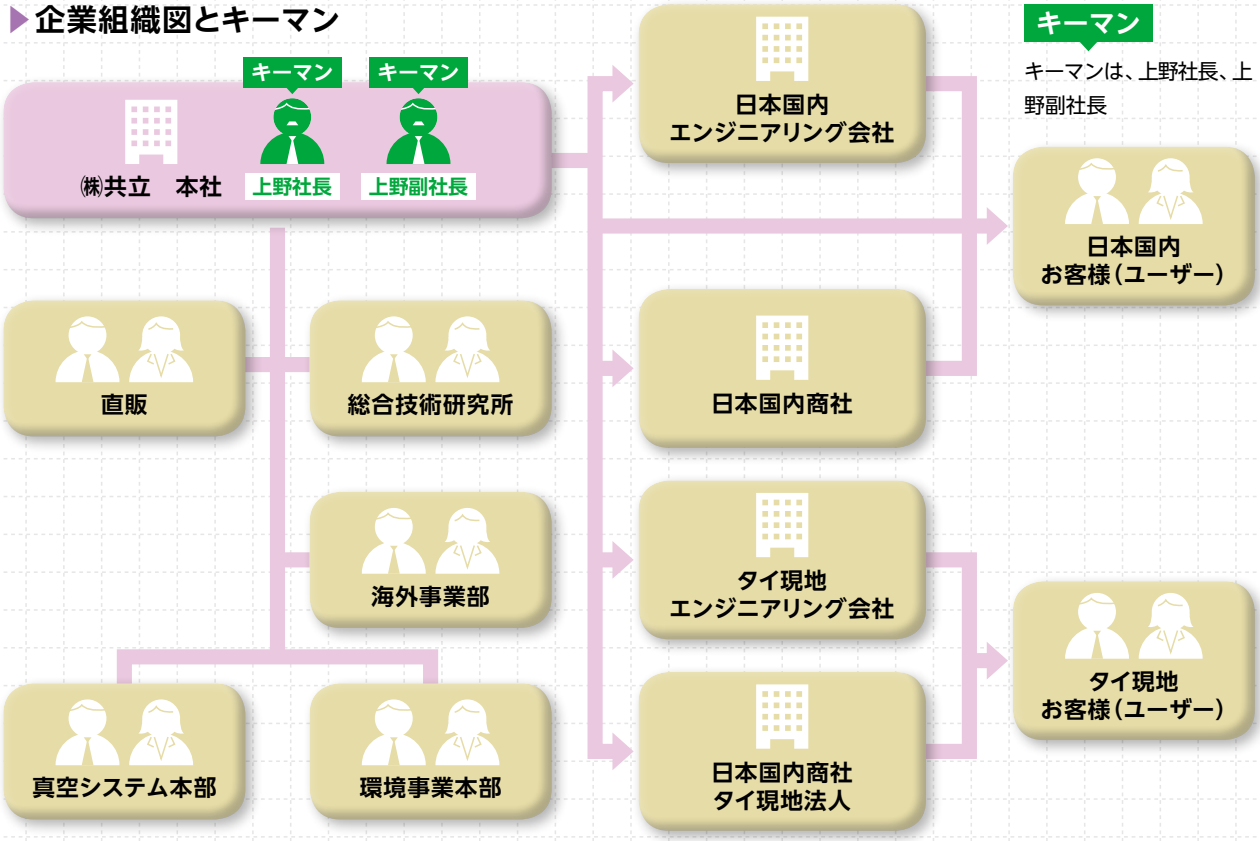
海外進出に合わせてアジアやヨーロッパ事業を視野にいれ人材を新規採用

海外への事業展開を進めるにあたり、今後は法律のエキスパートや語学堪能なグローバル人材が必要です。そこでまずは元々仕事で関わりのあったMBAを取得している海外事業に強い方を役員として採用した他、相模原市の若手人材紹介支援プログラムを活用し日本人３人を採用しました。その内の１人は英語ができるため、海外事業担当としました。また、今後の欧州への販路拡大を見据え、ヨーロッパ自動車関連企業に長年勤務した方を顧問として招聘しています。

まずはニーズの高いタイで実績を積みさらに他のASEAN地域、ヨーロッパへ展開

現在タイの大手企業とバイオマス残渣飼料化について当社の飼料化システムの導入に向けて商談を進めています。他にもタイの財閥系企業に工場の汚泥の燃料化事業を提案し、乾燥機の工場設置に向けて詳細を詰める話し合いをしています。これらのミーティングには、ジェトロの支援事業の一環として、ジェトロの環境エネルギー課の方やジェトロからご紹介頂いた専門家が同席し、支援をしてくれています。また、フランスで開催された食品展に参加した際、分別機兼脱水機に対して水処理大手企業から問合せがあり、今後欧州への販路拡大を推進していく計画です。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

目標
1年以内にタイ工場への製品設置と稼動

現在進行中のタイ企業との大きな商談を早期にまとめ、稼動を実現し、台湾やシンガポール等、タイ以外で引き合いのある東南アジア諸国やフランスなどヨーロッパへの受注につなげたいと思います。

▶協力者コメント

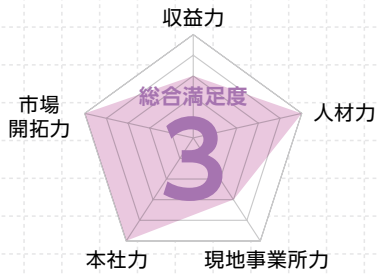
日本貿易振興機構（ジェトロ）機械・環境産業部　環境・エネルギー課　日出間　様

ジェトロでは、環境・エネルギー分野の海外ビジネスに精通した専門家が、優れた技術・製品を持つ中小企業の輸出に関して、2年間にわたり戦略策定から契約までトータルでご支援する「輸出有望案件発掘支援事業」を実施しています。共立様は多摩信用金庫様からご紹介いただき、2012年2月から上記支援を開始しました。以降、専門家と共に、海外販路開拓の戦略策定、海外見本市への出展、個別商談などを行っています。2012年にはタイ及びフランスの見本市に出品しましたが、専門家と一緒に、現地での商談や現地で商談を行った企業へのフォローを行っています。またタイでは、タイ現地拠点設立に向けてのレンタルオフィス（ジェトロビジネスサポートセンター）ならびにタイ現地パートナーをご紹介しました。専門家は、海外見本市随行のみならず、個別商談の際の海外出張や来日した海外企業との商談等、あらゆる局面で支援しています。現在は、タイの見本市で知り合った現地企業と第1機プラントの設置に向けて、準備を進めており、輸送や契約などについてアドバイスをしています。

ロイヤルブルーティージャパン株式会社

“茶宴”のカルチャーを輸出する

海外進出自己採点簿



企業概要

所在地	〒251-0015 神奈川県藤沢市川名2-5-31		
電話番号	0466-29-9591	FAX	0466-28-0857
設立年	2006年	資本金	58百万円
従業員数	(国内7名・海外0名)	売上高	非公開
業種	清涼飲料水製造販売		
事業内容	高級茶飲料開発製造販売		
海外展開	中国・アジア		
URL	www.royalbluetea.com		

設立当初から海外を睨んでいた!

“これはワイン？いいえ贅沢茶です。ワインボトルに入った水出し高級茶飲料ロイヤルブルーティーです”。当社は世界の銘茶をボトリングするメーカーで、世界で一番高額な高級茶飲料・高級ノンアルコール飲料を自社の一貫した体制で開発、製造、販売しています。

2006年５月の会社設立時から世界各国への販売を想定しており、世界基準の製造と品質管理を証明するため、国際食品安全管理方式である「SGS－HACCP」の認証を翌2007年６月に取得しました。会社設立以前から運営していたティースクールやティーサロン「茶聞香」をベースに、2006年11月に茶工房(製造工場)を竣工させ、清涼飲料水製造事業に本格的に取り組み始めました。その翌年から３年連続モンドセレクション金賞受賞ということもあり、県内の各種イベントや日中韓の交流会で振舞われ、以後は日本航空国際線ファーストクラス全便でドリンクサービス用に採用され、首都圏のホテルや高級レストランで提供していただく等、日本人、外国人にかかわらず広く愛飲していただくこととなりました。その後国内では、大手百貨店数社で店頭販売していただくほか、カタログにも掲載していただき、日本航空の乗客やホテル、レストランのお客様からの口コミもあり、海外の方からの問い合わせも頻繁にいただくようになりました。海外からのお話は、製品を導入しているレストランや日本航空ファーストクラスで感動体験された方からが中心です。

海外展開のポイント

食品・飲料の場合、物流が大変重要だと思います。衛生面と長時間の輸送による品質の劣化という宿命的な課題があるからです。したがって、指定温度のある製品では、物流の方法や日数には十分な注意が必要です。当社では、まず相手国の物流の質(設備等)を確認してから受注するようにしています。

これからはグローバル人材が必要

今年４月に新卒３名を採用しますが、いずれも日本人で、営業２名・技術開発１名です。営業の１名は中国への交換留学経験のある人材ですが、将来海外拠点を設置する場合は現地採用を考えています。海外に支店や営業所を開設する場合は、そこの要員は言語だけでなくその国の文化に関する知識も要求されるからです。いずれにしても、本社、海外拠点や営業、技術部隊にかかわらず、今後はグローバル人材が求められることになるでしょう。

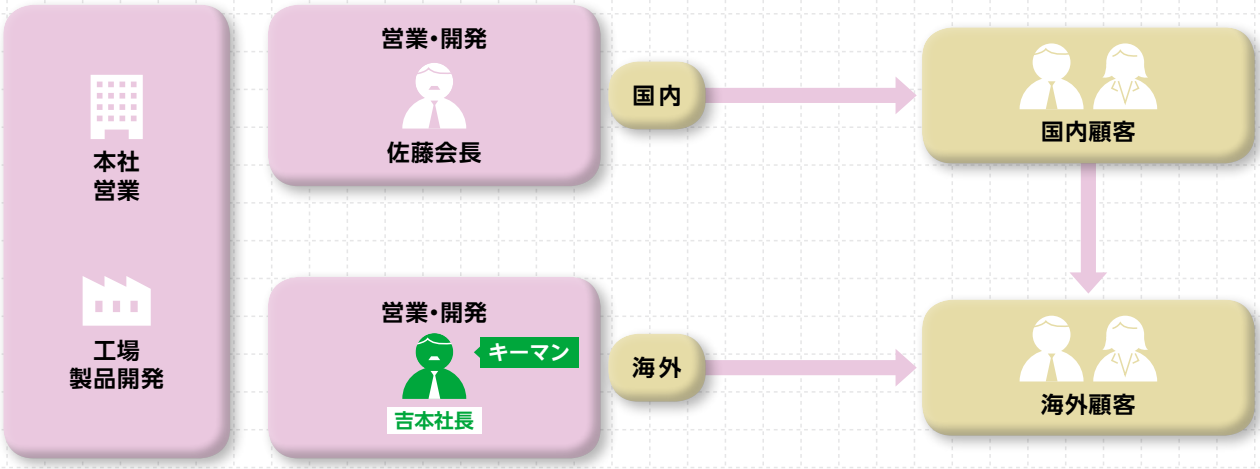
“茶宴文化”を世界へ

今後の海外展開において特に注力していることは2つあります。

１つは、国内で直営のブランドショップを開店することです。日本人はもとより海外の方にもたくさんご来店いただき、お茶の文化をご堪能していただきたいからです。

もう１つは、食品であるお茶を輸出するだけでなく、お茶を媒体としたコミュニケーションの場、贅沢したい場であり、従来の茶道と違ってお茶そのものを堪能していただく“茶宴”というカルチャーを輸出(仕組の輸出)することを考えています。

▶企業組織図とキーマン



▶海外事業の目標と成果

現状
海外の比率……1％

→

目標
海外の比率……20％

現在はまだまだお茶（緑茶・青茶）の文化が浸透していません。高級茶飲料は国内でようやく普及し始めたところで、海外においてはこれからの商品と考えております。今後お茶の文化を世界に広めることにより、お茶の需要は加速度的に広まっていくものと推定され、大幅な販売増を目標としています。